



**11<sup>e</sup> Session de la Conférence des Parties à la  
Convention sur les zones humides  
(Ramsar, Iran, 1971)**

*« Les zones humides : lieux de vie et destinations »*

**Bucarest, Roumanie, 6 au 13 juillet 2012**

**Ramsar COP11 DOC. 18**

**Cadre stratégique pour les partenariats Ramsar : partenariats et  
appels de fonds**

**Mesures requises.** La 11<sup>e</sup> Session de la Conférence des Parties contractantes est priée d'examiner ce document d'information « Cadre stratégique pour les partenariats Ramsar » qui propose un cadre pour établir les futurs partenariats et une stratégie d'appels de fonds.

**Note du Secrétariat**

1. Conformément aux orientations fournies par la Conférence des Parties, une Coordonnatrice des partenariats a pris ses fonctions au Secrétariat Ramsar en 2011. Le document qui suit a été préparé dans le cadre d'un réexamen approfondi des activités du Secrétariat dans ce domaine.
2. La première partie concerne un Cadre stratégique pour les partenariats Ramsar dont le but est de fournir le contexte stratégique pour préparer l'approche future et cohérente du Secrétariat vis-à-vis des partenariats. Le Cadre complète le volume 5 des Manuels Ramsar pour l'utilisation rationnelle (4<sup>e</sup> édition, 2010) et énonce les conditions de la conclusion de partenariats avec le Secrétariat et d'autres organes de la Convention.
3. Le Comité permanent, à sa 43<sup>e</sup> Réunion, a demandé de mettre davantage l'accent sur les appels de fonds dans le document qui avait été rédigé, de sorte que la deuxième partie du présent Cadre contient une stratégie pour les appels de fonds en particulier.
4. L'annexe 1 du présent document est un plan de travail de deux ans pour la Coordonnatrice des partenariats, répondant à la demande du Comité permanent à sa 43<sup>e</sup> Réunion. L'annexe 2 est un rapport de situation sur les travaux de la Coordonnatrice des partenariats à ce jour. L'annexe 3 contient des informations et des pistes prioritaires pour les partenariats qui sont le fruit d'une série de discussions internes entre le Secrétariat et la Présidente du Groupe d'évaluation scientifique et technique (GEST). Cette information contient une vision et des priorités opérationnelles pour le programme de partenariats et doit être considérée comme une feuille de route importante pour les futurs partenariats et la mobilisation des ressources.

5. L'annexe 4 comprend une liste des accords de partenariat actifs ainsi qu'une brève description des buts et résultats de chaque partenariat, demandée par la 43<sup>e</sup> Réunion du Comité permanent afin de mieux comprendre les partenariats actuellement actifs, leur but et leurs résultats à ce jour. Le Secrétariat a presque terminé l'annexe 4 qui sera publiée à part, sous forme d'addendum au présent document.

## Rappels

6. Depuis la 43<sup>e</sup> Réunion du Comité permanent, une campagne d'appels de fonds intitulée « Wetlands for Life » a été inaugurée, en novembre 2011, avec pour objectif la levée de 4 millions de francs suisses (CHF) en trois ans. Les programmes et projets spécifiques de la campagne sont :
  - Initiatives régionales (des informations sur les projets et les besoins de financement sont requises pour la campagne)
  - Fonds de petites subventions (FPS)
  - Missions consultatives Ramsar (MCR)
  - TEEB (l'économie des écosystèmes et de la biodiversité) pour l'eau et les zones humides (priorité du GEST)
  - Renforcement des capacités du Groupe d'évaluation scientifique et technique (GEST) (priorité du GEST)
  - Modernisation du système de technologie de l'information pour les Fiches descriptives Ramsar (priorité du GEST)
  - État des zones humides du monde et Système mondial d'observation des zones humides (priorité du GEST)
  - Conservation des mangroves (projet inclus sur décision du Secrétaire général mais aussi du fait du grand intérêt montré par les donateurs)
7. En 2011, une brochure d'appels de fonds a été créée pour la campagne et plus de 400 copies ont été distribuées. Des encarts décrivant des projets particuliers comme ceux du FPS ont été conçus et glissés dans une brochure présentée à des certains donateurs.
8. En coordination avec les Conseillers régionaux principaux, des informations sur les programmes et projets des Initiatives régionales sont en train d'être rassemblées. Des descriptions générales des Initiatives se trouvent sur le site web de Ramsar dans la nouvelle page 'Mobilisation des ressources'. D'autres détails devraient nous parvenir bientôt sur des projets spécifiques, des programmes, les besoins de financement, les budgets et le cadre logique pour la proposition de projets pour différentes Initiatives régionales et différents programmes. Les objectifs et priorités de financement des donateurs éventuels répertoriés dans la nouvelle base de données seront alors comparés à ceux des projets et programmes des Initiatives régionales, puis des appels seront lancés pour un appui financier.
9. La Présidente et le Conseiller technique du GEST ont communiqué, à la Coordinatrice des partenariats, les priorités principales pour lesquelles un appui financier est recherché. D'autres travaux seront entrepris suite à la Conférence des Parties pour améliorer les propositions adressées aux éventuels donateurs, notamment un budget complet, un cadre logique, un calendrier et les produits attendus.

10. Nous souhaitons remercier chaleureusement la Finlande, la Norvège et la Suisse pour avoir financé le projet de TEEB pour l'eau et les zones humides. Outre ces donateurs, un donateur éventuel est particulièrement intéressé par l'application, la formation et le renforcement des capacités du rapport TEEB pour le secteur privé. Il y a aussi un intérêt marqué des donateurs pour le projet sur la conservation des mangroves (à savoir, la Banque mondiale, MAVA et le FEM France) et les projets sur l'état des zones humides du monde. Un suivi actif, avec d'autres appels de fonds et l'élaboration de propositions complètes, est en cours.
11. En matière d'appels de fonds, un des succès importants est l'accord avec UICN-États-Unis qui offre la capacité d'accepter des donations pour la conservation des zones humides dans le cadre du programme approuvé par l'IRS (Service des impôts) des États-Unis qui adhère à la Section 501(c)3 du code des impôts des États-Unis. Cet accord fournit une structure dans le cadre de laquelle des donations faites à UICN-États-Unis pour la conservation des zones humides peuvent venir en déduction des impôts nationaux et ouvre une porte importante permettant à l'UICN d'accepter des dons de citoyens, d'entreprises et de fondations des États-Unis pour les programmes et projets Ramsar sur la conservation des zones humides, facilitant énormément les efforts d'appels de fonds.

## **Cadre stratégique pour les partenariats Ramsar**

### **PREMIÈRE PARTIE. Partenariats**

#### **A. Introduction**

1. Le Cadre stratégique pour les partenariats Ramsar sert de fondation et de feuille de route pour la collaboration future avec les organisations de la société civile (y compris le secteur privé) et du secteur public, essentiellement afin de soutenir l'augmentation des ressources et des capacités nationales et internationales d'application du Plan stratégique de la Convention de Ramsar. Les Résolutions adoptées par la Conférence des Parties indiquent clairement que les Parties contractantes soutiennent les partenariats et estiment que si l'on veut obtenir des résultats ces partenariats ont une importance critique.
2. Les *Principes régissant les partenariats entre la Convention de Ramsar et le secteur privé* adoptés dans la Résolution X.12 (2008) font partie intégrante du Cadre tout comme le Manuel Ramsar 5 pour l'utilisation rationnelle (4<sup>e</sup> édition, 2010) sur les *Partenariats*. Le Manuel rassemble les Résolutions et autres documents et décisions sur les partenariats depuis la 7<sup>e</sup> Session de la Conférence des Parties.
3. Le Cadre couvre tous les partenariats, officiels, informels, collaboratifs, synergétiques et les relations financières conclus par le Secrétariat. À mesure que le programme pour les partenariats évoluera d'année en année, le Cadre sera adapté et ajusté en fonction de l'expérience acquise, des enseignements tirés, des tendances, des circonstances, des succès et des difficultés.

## **B. Quel est l'objet des partenariats?**

4. Les partenariats ajoutent de la valeur à la Convention et contribuent à ses travaux grâce à une gamme d'activités et de relations, par exemple : renforcement des capacités, mobilisation des ressources, promotion et mesures prises en faveur de la conservation et de l'utilisation rationnelle des zones humides à l'échelon mondial. Grâce aux partenariats, les gouvernements des Parties contractantes, le Secrétariat, le Groupe d'évaluation scientifique et technique (GEST) et d'autres organes de la Convention obtiennent de meilleurs résultats que s'ils agissaient seuls.

## **C. Contexte – Cadre stratégique pour les partenariats**

5. Le Cadre stratégique pour les partenariats a pour but de fournir une structure pour intégrer plus fermement le recours aux partenariats dans l'application du Plan stratégique.
6. Les partenariats sont définis comme des relations volontaires de collaboration entre diverses parties, du secteur public et du secteur privé, qui décident d'œuvrer ensemble à la réalisation d'un objectif commun ou d'entreprendre une activité spécifique et de partager les risques et les responsabilités, les ressources et les avantages.<sup>1</sup>
7. Dans le contexte de la Convention, le rôle des partenariats est de mobiliser la capacité et l'engagement d'acteurs clés afin de garantir un accès soutenu à des ressources externes, humaines, techniques, d'information, politiques et/ou financières, qui sont essentielles pour renforcer les capacités des Parties contractantes de promouvoir une action nationale et la coopération internationale afin de maintenir et d'utiliser de façon durable tous les services écosystémiques vitaux fournis par les zones humides.
8. L'objectif des partenariats est d'élargir la communauté de la Convention de Ramsar, de renforcer les efforts collectifs et les capacités et de contribuer à la mise en œuvre de la Convention et de son Plan stratégique.

## **D. Structure des partenariats dans le cadre de la Convention de Ramsar**

9. Les sections qui suivent décrivent la structure et les fonctions des futurs partenariats dans le cadre de la Convention et de son Secrétariat. Comme noté plus haut, la Résolution X.12 s'appliquerait à tout partenariat envisagé avec le secteur privé; elle est considérée comme un aspect important de l'élaboration de partenariats et du processus de diligence raisonnable.
10. En ce qui concerne les partenariats avec le secteur privé, le Manuel 5 sur les partenariats, 4<sup>e</sup> édition, indique que les principales attentes en matière de partenariat entre la Convention de Ramsar et le secteur privé comprennent, par exemple « mettre sur pied une stratégie convenue sur les meilleures pratiques; mener conjointement des activités positives; bénéficier mutuellement des résultats des activités conjointes ».

---

<sup>1</sup> Cette définition s'appuie sur des définitions précédentes utilisées dans les résolutions de la Convention et sur la définition des partenariats par l'Assemblée générale des Nations Unies dans la résolution 62/211, 19 décembre 2007.

## **E. Contexte stratégique**

11. Une étude et une analyse seront entreprises afin de déterminer la valeur relative de chaque nouveau partenariat pour la Convention. Les partenariats présentent des avantages et des risques, directs et indirects, dont il faut tenir compte avant de conclure un accord.
12. La valeur ajoutée des partenariats pour la Convention de Ramsar comprend :
  - élargir la base du dialogue politique et de la défense des intérêts de la Convention;
  - avoir une influence mutuelle entre partenaires;
  - partager connaissances, données, informations et expérience;
  - renforcer la participation aux activités de la Convention;
  - améliorer l'exécution et la gestion de projets et programmes en coordination;
  - avoir accès à une plus large base de connaissances, d'expertise, d'expérience et de capacités; et
  - rassembler des experts et des décideurs par exemple, pour élaborer ensemble des orientations ou des directives, mieux exploiter des ressources rares et ainsi réduire les coûts en partageant le travail ou dans le cadre de programmes de travail conjoints pour aboutir à un produit ou un résultat particulier.

## **F. Caractéristiques des partenariats dans le cadre de la Convention de Ramsar**

13. Les principales caractéristiques des partenariats sont résumées dans les points qui suivent.
  - Ils se focalisent sur les zones humides et le rôle des zones humides comme infrastructures naturelles fournissant de l'eau et d'autres services écosystémiques clés.
  - Ce sont des accords volontaires élaborés dans un objectif commun pour contribuer au but et à la mission de la Convention. Bien qu'il puisse y avoir des objectifs individuels énoncés dans le partenariat, l'objectif commun, les buts et la mission d'actions mutuellement bénéfiques sont intrinsèques à l'accord.
  - Ils jouent un rôle en élargissant la base de la coopération mutuelle pour des activités scientifiques et de défense des intérêts et pour le dialogue politique ainsi que pour l'élargissement des ressources – humaines, d'information, techniques et financières – en soutien à la Convention et à son application aux niveaux local, national, régional et mondial.

## **G. Le rôle des partenariats dans le cadre de la Convention de Ramsar**

14. Le rôle des partenariats dans le cadre de la Convention de Ramsar doit remplir au moins l'un des objectifs suivants :
  - soutenir la mise en œuvre du Plan stratégique;
  - sensibiliser, accroître la visibilité et la reconnaissance de la Convention et des travaux du GEST et d'autres organes aux niveaux mondial, régional, national et local;
  - fournir ou faciliter la formation et l'éducation;

- fournir des avis techniques, scientifiques et politiques;
- aider et/ou soutenir l'exécution des résultats des programmes ou des projets;
- donner accès aux données et à l'information nécessaires pour la mise en œuvre du Plan stratégique;
- ouvrir une porte d'accès aux organes scientifiques, techniques, politiques et autres organes internationaux pour le partage de l'information et des données et le travail en collaboration;
- offrir une participation financière; et/ou
- promouvoir des changements positifs dans le comportement des partenaires vis-à-vis de la Convention de Ramsar ainsi que de la conservation et de l'utilisation rationnelle des zones humides.

## H. Types de partenariats

15. Pour simplifier le programme des partenariats, il est nécessaire d'être sélectif quant à ce qui constitue un partenariat au sens de la Convention. Il existe de nombreux types de partenariats qui pourraient être bénéfiques à l'application du Plan stratégique, par exemple : thématiques; associations du secteur privé ou gouvernementales, mondiales et multinationales; sectoriels; multisectoriels; pluriacteurs; projets, actions ou tâches particulières; liés aux ressources – techniques, scientifiques, d'information, humaines, financières, etc.; associations ou organisations régionales, nationales et communautaires ayant une large influence ou une valeur ajoutée particulière ou une expertise particulière.
16. Les catégories de partenaires comprennent :
  - Organisations internationales partenaires (OIP);
  - organisations non gouvernementales;
  - secteur privé;
  - secteur public;
  - organisations intergouvernementales;
  - accords multilatéraux sur l'environnement;
  - organes et/ou groupes scientifiques et techniques;
  - fondations et organisations;
  - institutions/instituts financiers, fonds, banques d'investissement privé et autres;
  - philanthropes et particuliers ultra ou très fortunés;
  - bureaux de gestion de patrimoine familial et de gestion de fortune;
  - gouvernements nationaux et locaux;
  - associations locales et (multi) municipales spécifiques; ou
  - syndicats.

## I. Structure des partenariats

17. Les accords de partenariat doivent contenir :
  - des priorités, actions, calendriers et modalités de fonctionnement clairement décrits;

- le type de coopération et d'engagement;
- un plan de coopération et de collaboration (plan de travail conjoint, ensemble d'actions ou d'activités, etc.);
- des plans de suivi et d'établissement de rapport; et
- une stratégie de rupture (conditions dans lesquelles l'accord est rompu).

18. Les partenariats et autres collaborations informelles doivent :

- être transparents;
- garantir l'équité;
- avoir l'intégrité et l'indépendance nécessaires pour protéger la Convention, son image et sa réputation;
- être conformes aux politiques, stratégies, règles administratives et procédures de la Convention et du Secrétariat;
- être d'un bon rapport coût-efficacité;
- être axés sur la production de résultats;
- être conformes aux règles et procédures de la Convention et contenir une clause juridique pour les différends;
- faire régulièrement l'objet d'un suivi et être évalués;
- avoir **une stratégie de rupture** pour les tâches, projets ou accords spécifiquement axés sur des programmes;
- se terminer lorsque la participation est insuffisante, qu'il n'y a pas de progrès, des violations de principes, de lignes directrices et de procédures fondamentales de fonctionnement de la Convention ou du Secrétariat et lorsqu'ils ne servent plus les intérêts des Parties; et
- remplir les **normes d'évaluation de la diligence raisonnable** avant tout accord.

## J. Le rôle de la Déclaration de Changwon

19. La Déclaration de Changwon pourrait être un mécanisme important pour renforcer l'intégration multisectorielle. Un des buts stratégiques des partenariats est d'élargir l'appui pour la Convention et ses efforts aux plans international, régional et national. Si l'on garde la Déclaration présente à l'esprit, il est fondamental que la gouvernance environnementale nationale passe d'approches au niveau de secteurs particuliers, motivées par la demande, à une approche par écosystème de la prise de décisions ayant un effet sur l'utilisation rationnelle des zones humides, en collaboration avec d'autres secteurs gouvernementaux, correspondants d'autres AME et la société civile en vue de garantir une pleine reconnaissance du rôle et de l'importance des zones humides pour leurs intérêts. Les partenariats avec différents secteurs (et plurisectoriels pour des thèmes particuliers) et les partenariats axés sur la sensibilisation et l'enrichissement des connaissances sur les zones humides, leurs valeurs et leur gestion sont des outils essentiels pour intégrer d'autres secteurs de l'économie dans les travaux de la Convention.

## K. La diligence raisonnable

20. Avant de conclure un accord, il convient de mener une évaluation de la diligence raisonnable. Le but de la diligence raisonnable est d'évaluer les risques et les avantages de la collaboration avec un éventuel partenaire du secteur public, du secteur privé ou une autre association ou organisation non gouvernementale sans but lucratif. Le tableau suivant de catégories et d'actions sert de base sur le contenu d'une évaluation de la diligence raisonnable. Chaque zone du tableau doit être revue et évaluée durant le processus de diligence raisonnable.

### Évaluation de la diligence raisonnable<sup>2</sup>

Image d'entreprise	Responsabilité sociale	Responsabilité environnementale	Solidité financière	Compatibilité des politiques	Résolution X.12
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Image publique et relations publiques</li> <li>• Procès en attente (quel type, corruption, violations des droits de l'homme)</li> <li>• Mauvaise presse</li> <li>• Transparence et équité</li> <li>• Activités environnementales positives</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Politique et activités de responsabilité sociale</li> <li>• Normes du travail</li> <li>• Normes et comportement en matière de sécurité et de santé</li> <li>• Code de conduite normalisé</li> <li>• Membre du Pacte mondial</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comportement en matière de suivi</li> <li>• Évite les impacts négatifs ou atténue les impacts</li> <li>• Amélioration du comportement</li> <li>• Rapport sur l'environnement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Coté en bourse</li> <li>• Rapports annuels</li> <li>• Procédures d'audit rigoureuses</li> <li>• Nombre d'années d'activités</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Compatibilité avec les politiques et normes de Ramsar</li> <li>• Adhésion aux normes et politiques mondiales</li> <li>• Sensibilité aux affaires étrangères concernant les Parties contractantes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Remplit les conditions et principes contenus dans la Résolution X.12 et son annexe</li> </ul>

## DEUXIÈME PARTIE. Cadre stratégique pour les appels de fonds

### A. Introduction

21. Il est prévu que certains partenariats auront un aspect ou un accord financier. Le cadre de ces partenariats et la stratégie d'appels de fonds sont décrits dans la section qui suit. Des plans d'appels de fonds plus détaillés seront mis au point selon les besoins pour chaque projet, programme ou Initiative prioritaire.

<sup>2</sup> US AID, Due Diligence, Step-by-Step Guide, adapté par le Secrétariat Ramsar, <http://idea.usaid.gov/gp/due-diligence-step-step-guide>

22. Le but d'un appel de fonds est de catalyser les ressources qui contribueront à la conservation et à l'utilisation rationnelle des zones humides par l'application du Plan stratégique de la Convention.
23. Le but de la mobilisation des ressources et des appels de fonds est d'augmenter les ressources financières globales pour l'application du Plan stratégique. La situation financière de la Convention est décrite dans le projet de résolution COP11 DR 2, « Questions financières et budgétaires » et les documents d'information DOC. 15 « Questions financières et budgétaires : contributions impayées » et DOC. 16 « Informations générales sur les questions financières et budgétaires ». L'appui financier prioritaire additionnel dont a besoin la Convention, comme indiqué dans la Décision SC43-35, concerne les Initiatives régionales, le FPS et le GEST. Les autres priorités discutées à la 43<sup>e</sup> Réunion du Comité permanent étaient les Missions consultatives Ramsar, le renforcement des capacités par l'éducation, la formation et la sensibilisation ainsi que d'autres projets prioritaires visant à l'application du Plan stratégique
24. L'on considère que la mobilisation des ressources et les appels de fonds sont des efforts déployés en collaboration par le Secrétariat, les Parties contractantes et d'autres organes de la Convention et acteurs. Ils n'incombent pas seulement au Secrétariat pour certains programmes, projets et initiatives (du haut vers le bas) mais peuvent être menés aux niveaux local, national et régional (du bas vers le haut) pour appliquer le Plan stratégique.

## **B. Objectifs**

25. Les objectifs des appels de fonds sont les suivants :
  - augmenter le financement et l'appui à l'application du Plan stratégique, y compris aux activités de renforcement des capacités, de gestion des zones humides et autres activités identifiées comme priorités pour la conservation et l'utilisation rationnelle de toutes les zones humides;
  - obtenir un financement volontaire prévisible et opportun pour permettre une planification et une application appropriées des activités, projets et programmes de la Convention;
  - obtenir un appui financier et/ou des ressources pour, entre autres : 1) les Missions consultatives Ramsar, 2) les Initiatives régionales, 3) le Fonds de petites subventions (FPS), 4) les projets et activités du Groupe d'évaluation scientifique et technique (GEST), ainsi que pour d'autres initiatives et fonds spéciaux; et
  - chercher des sources de financement non traditionnelles et veiller à la diversification des donations et de l'appui.

## **C. Cibles**

26. La cible financière quinquennale, 2012-2016, est de 11,5 millions de CHF pour la Convention.

- i) Cible 2012 : 1,0 million CHF
- ii) Cible 2013 : 2,0 millions CHF
- iii) Cible 2014 : 2,3 millions CHF
- iv) Cible 2015 : 3,0 millions CHF
- v) Cible 2016 : 3,2 millions CHF

27. Les cibles ont été conçues sur la base des projets actuels et des besoins estimés pour les Initiatives régionales, le FPS, pour des projets supplémentaires sur la liste du GEST et pour l'augmentation prévue du nombre de MCR. Une révision pourrait être nécessaire lorsque l'on disposera d'autres données et de propositions complètes.

#### D. Indicateurs de progrès

- un nombre croissant d'activités locales, nationales, régionales et mondiales et d'autres activités liées mises au point et financées grâce à un partenariat;
- un nombre croissant d'acteurs participant à un partenariat Ramsar (p. ex., secteur ou type de programme);
- un taux de financement accru de propositions de projets présentées aux donateurs; et
- Un taux accru de sources de financement durables.

#### E. Actions stratégiques

28. Les actions fondamentales énumérées ci-après ont une importance stratégique pour la mobilisation des ressources et les appels de fonds. Elles permettront de garantir des ressources qui contribueront à l'application du Plan stratégique. Les 16 actions suivantes sont la 'colonne vertébrale' des efforts d'appels de fonds du Secrétariat et donneront une direction stratégique aux appels de fonds pour les cinq prochaines années (2012-2016).

- 1) **Justifier l'appui nécessaire de manière convaincante.**
- 2) renforcer l'image de la Convention de Ramsar en améliorant sa **visibilité et son profil auprès de la communauté des donateurs** et dans les processus internationaux les plus importants.
- 3) Mettre sur pied une **base de données exhaustive des donateurs potentiels** et faire correspondre les priorités et objectifs des donateurs ainsi que leur intérêt géographique avec le Plan stratégique de la Convention de Ramsar, les Initiatives régionales et d'autres projets conçus pour appliquer la Convention.
- 4) **Élaborer un programme pour les relations avec les donateurs et la gestion.**
- 5) **Cultiver activement les relations** avec de nouveaux donateurs et les relations avec des donateurs passés et existants, élaborer une nouvelle communication avec les donateurs dans le cadre p. ex. de bulletins trimestriels et d'annonces régulières par courriel.

- 6) Mener des campagnes d'appels de fonds axées principalement sur des demandes de dons à grande échelle.
- 7) Créer des **stratégies de sollicitation de dons** spécifiques pour un petit ensemble de donateurs éventuels (bisannuel) dans le cadre d'une campagne.
- 8) **Faire correspondre les stratégies de communication et celles de partenariat/appels de fonds** au sein du Secrétariat afin de garantir la mise au point de produits d'appels de fonds sur mesure et attrayants contenant des messages importants et écrits dans la « langue des donateurs »; améliorer les relations publiques sur la Convention et ses avantages.
- 9) Sélectionner un petit ensemble d'**initiatives de haute priorité** ou d'initiatives **Signature** pour une mobilisation de ressources à grande échelle.
- 10) Organiser et tenir des **réunions de donateurs** ainsi que des activités/événements d'information ou d'appels de fonds de prestige.
- 11) Élaborer des **outils d'appels de fonds**, des guides, des modèles et la formation à leur utilisation par les Parties contractantes et les Initiatives régionales.
- 12) Renforcer **l'utilisation du web et des réseaux sociaux** pour la visibilité et des demandes spéciales d'appui.
- 13) Augmenter les efforts d'**intercession**, attirant l'attention sur les besoins directs d'appui financier pour un problème particulier ou une crise imminente (p. ex., MCR).
- 14) Conclure des partenariats avec d'autres organisations pour **améliorer la visibilité et élargir l'écoute du public et des donateurs ainsi que pour renforcer la crédibilité**.
- 15) Mener des appels de fonds conjointement avec les Organisations internationales partenaires (OIP) et d'autres organismes.
- 16) **Concevoir des plans d'appels de fonds** pour des programmes, des initiatives et des projets ayant besoin d'un financement extrabudgétaire recouvrant des donations annuelles et/ou pluriannuelles (annuelles régulières).

### **Justification de l'appui nécessaire**

29. La « justification convaincante de l'appui nécessaire » est ancrée dans l'idée d'améliorer le profil de la Convention. C'est la première étape de toute stratégie d'appels de fonds. Il s'agit de motiver un donateur à contribuer à une « cause », un projet, un programme ou une initiative : c'est donc un outil d'appels de fonds essentiel. La justification fournit la motivation du besoin de financement et doit clairement illustrer ce qui arrivera si l'on n'obtient pas d'appui financier, par exemple la perte de zones humides précieuses et de leurs services écosystémiques.

30. Il est impératif d'envoyer des messages forts sur les conséquences ou l'impact d'une absence de soutien à un projet, un programme ou une initiative particuliers dans la justification de l'appui. Cette dernière doit décrire comment le don aidera ou apportera un changement nécessaire et souligner que le programme ou l'initiative (et la Convention) sont compétents pour résoudre le problème pour lequel un don financier est nécessaire.

### **Améliorer le profil et la reconnaissance dans la communauté des donateurs**

31. Un principe central des appels de fonds est que plus les donateurs potentiels sont nombreux à connaître la Convention à tous les niveaux, plus ils seront prêts à s'engager et à fournir un appui. En conséquence, améliorer le profil politique à tous les paliers de gouvernement, au niveau régional et dans le cadre des processus mondiaux contribuera de manière positive à la stratégie d'appels de fonds.
32. En conséquence, un élément clé de la mobilisation des ressources est la promotion du profil et de la réputation de la Convention de Ramsar à tous les niveaux. Pour faire connaître la Convention et ses succès à des donateurs potentiels, ainsi que son importance pour garantir la conservation et l'utilisation rationnelle des zones humides, il est impératif d'améliorer le profil et la reconnaissance de la Convention.
33. Pour cela, il y a des obstacles à surmonter et le premier est que si la Convention existe depuis plus de 40 ans, elle n'est pas très connue dans la communauté des donateurs à la différence d'autres accords multilatéraux sur l'environnement plus présents dans le public et la communauté des donateurs.
34. Améliorer le profil auprès du public signifie également qu'il faut travailler à intégrer la vision et la mission de la Convention de Ramsar, aux niveaux national et international, dans les priorités stratégiques, processus, plans à l'échelle de secteurs et domaines d'intérêt des partenaires, des principales fondations et des grands programmes tels que la Banque mondiale et les banques régionales et de développement, les organismes et fonds (comme le FEM) et à les faire connaître aux particuliers.
35. Faire en sorte que les donateurs éventuels identifient le nom et le reconnaissent est une étape clé dans la mobilisation des ressources. Certes, des efforts ont été déployés depuis quelques années pour améliorer le profil et la reconnaissance de la Convention mais un effort actif et focalisé aidera à renforcer le nom et la réputation de la Convention auprès de la communauté des donateurs du monde entier.

### **Campagnes d'appels de fonds, outils et matériels**

36. Les campagnes d'appels de fonds sont des actions visant à attirer l'attention de donateurs potentiels sur une question ou un problème spécifique, lorsqu'un financement est nécessaire pour résoudre le problème. Les campagnes d'appels de fonds durent entre quelques semaines et plusieurs années. Chaque campagne nécessite un plan et une stratégie spécifiques conçus pour satisfaire un besoin précis, avec un but ou objectif de financement. Il faut, au minimum, une campagne d'appels de fonds par période triennale.

37. En plus de la campagne, une panoplie d'outils d'appels de fonds pour la mobilisation des ressources sera constituée avec le temps. Elle comprendra par exemple, un guide d'appels de fonds, des programmes de formation et d'autres outils et matériels pour aider les Parties contractantes et les Initiatives régionales à renforcer leurs capacités d'obtenir les ressources nécessaires.

#### **Base de données des donateurs, information, relations avec les donateurs et gestion**

38. Un des objectifs principaux d'une stratégie d'appels de fonds est l'*identification* des principaux donateurs pour les zones humides, l'eau, la santé et d'autres objectifs prioritaires aux niveaux international et national. Dans les projets, programmes et initiatives de la Convention de Ramsar, on peut trouver de nombreux liens vers les priorités fondamentales et les objectifs des donateurs. Lorsque la recherche sur un donateur est complète, un modèle est mis au point pour la base de données.
39. Les possibilités de parrainage d'activités dans le cadre de la Convention de Ramsar peuvent être cherchées dans les organismes de développement nationaux gouvernementaux, le Groupe de la Banque mondiale et les banques de développement régional, les entreprises et les fondations d'entreprises, les organismes multilatéraux, les organismes à but non lucratif, les entreprises de capital à risque, les philanthropes, le secteur privé et financier, les mécanismes bilatéraux/ multilatéraux, les particuliers ultra ou très fortunés et les bureaux de gestion de fortune, les fondations caritatives, les autorités locales et les fondations communautaires. Toutes les régions ont été incluses dans l'identification de donateurs potentiels.
40. L'eau a été considérée comme un point de départ prioritaire pour l'année passée, en plus de la sécurité alimentaire, de la diversité biologique, de la santé, de la réduction des sécheresses et des inondations, de l'agriculture et des changements climatiques.
41. On établit une correspondance entre les objectifs et priorités du *donateur éventuel* et ceux du Plan stratégique. Le **relevé** des donateurs éventuels se fait en établissant la correspondance entre les besoins de financement de la Convention et les objectifs, priorités, projets, programmes ou intérêts géographiques particuliers semblables des donateurs.
42. Le processus d'identification des donateurs éventuels doit passer par le processus normalisé de recherche, profilage, établissement de listes courtes et description des donateurs et mise en correspondance avec un programme ou projet prioritaire particulier ou une subvention.
43. Les *relations avec les donateurs* supposent une communication systématique (au moins tous les trimestres, sinon plus) pour maintenir le nom et l'image positive de la Convention sur *l'écran radar* de donateurs importants. Maintenir un niveau de confiance élevé et des relations bienveillantes est essentiel. La transparence et la communication avec les responsables financiers et la fourniture de rapports exacts et ponctuels remplissant les obligations contenues dans l'accord de donateurs sont aussi indispensables pour maintenir la relation bienveillante avec le donateur. Des exemples d'activités de ce type peuvent comprendre des visites personnelles, des appels

téléphoniques, des courriels, des bulletins, des résumés des réalisations annuelles et un contact systématique avec les donateurs potentiels et passés.

44. Les **conférences ou réunions de donateurs** doivent rassembler les donateurs éventuels et présenter les besoins, par exemple, de projets ou programmes ou fonds essentiels. Cela peut être un mécanisme efficace pour obtenir un cofinancement ou un financement de départ de la part de plusieurs donateurs grâce à la synergie créée par la réunion et au resserrement des relations avec la communauté des donateurs susceptibles de soutenir les travaux de Ramsar. Par exemple, une réunion de donateurs pourrait avoir lieu pour financer les Initiatives régionales, les projets du GEST, etc. Souvent, les conférences/réunions de donateurs **ont lieu conjointement avec d'autres partenaires ou en association avec d'autres réunions mondiales.**

### Types de financement

45. Le concept des appels de fonds aura de multiples facettes. Alors que les subventions directes des gouvernements de Parties contractantes sont l'une des méthodes les plus efficaces impliquant les coûts de transaction les plus faibles, les contraintes budgétaires auxquelles font face les gouvernements ont rendu cette méthode traditionnelle de financement de la Convention de plus en plus aléatoire.
46. Les fonds recherchés à l'avenir seront obtenus par financement direct de particuliers et de fondations caritatives, financement de fondations via des subventions, parrainages en nature et autres contributions techniques ou financières du secteur privé à un projet, une initiative ou un programme. Les bureaux de gestion de patrimoine familial ou autres organisations philanthropiques peuvent apporter des contributions directes de particuliers à la cause (protection d'une zone humide particulière) ou des contributions à la protection de la nature, par exemple. La Banque mondiale et d'autres banques régionales financeront, par l'intermédiaire d'une subvention ou d'un financement direct, des projets et programmes dépendant du sujet et de la manière dont ils s'inscrivent dans leurs propres programmes et missions. Des fonds de contrepartie ou de cofinancement d'activités seront recherchés auprès de particuliers, de fondations et de donateurs du secteur privé.
47. D'autres options d'appels de fonds sont les ventes directes et l'organisation d'événements, de sorte que la faisabilité de modalités de ce type pour des appels de fonds dans le cadre de la Convention sera étudiée.

### Utilisation du web et des réseaux sociaux

48. Le site web de la Convention est un outil précieux pour les appels de fonds. Un appel à financement peut être placé sur le site web de la Convention pour informer les donateurs éventuels de projets, initiatives et programmes disponibles pour appui financier. Simultanément, l'information sur le web facilite la référence à d'autres informations sur un projet, une initiative ou un programme qui se trouvent dans le matériel et les exposés d'appels de fonds.
49. Les réseaux sociaux sont les outils les plus nouveaux pour les appels de fonds. L'utilisation des sites et outils de réseaux sociaux aidera mieux faire connaître la

Convention sur des mécanismes communément utilisés comme Twitter, Tumblr, Facebook, ainsi de suite. Les programmes, projets et activités de la Convention auraient une plus grande visibilité s'ils figuraient plus régulièrement sur ces réseaux. En particulier, des études récentes des réseaux sociaux indiquent que Twitter et la messagerie SMS donnent des résultats positifs en attirant l'attention des donateurs pour les appels de fonds caritatifs. Ce sont des outils très performants qui formeront partie intégrante de la mobilisation des ressources et des appels de fonds futurs.

### Suivi et évaluation

50. Des procédures de suivi et d'évaluation seront établies afin d'exercer un suivi régulier sur les progrès de la mobilisation des ressources par rapport aux cibles et aux objectifs. Des évaluations régulières des donateurs permettent d'actualiser les progrès, de partager l'information, d'identifier les obstacles et de discuter de plans et de cibles.

### F. De nouveaux mécanismes qui amélioreront les résultats pour la mobilisation des ressources

#### Initiatives Signature

51. Le concept d' « Initiative Signature Ramsar » a été discuté par la Conférence des Parties contractantes et lors de sessions précédentes du Sous-groupe sur les finances. La Résolution X.7 (2008) demande que des Initiatives Signature soient élaborées en relation avec le Fonds de petites subventions (et non dans le cadre du Fonds). En outre, la Résolution encourage le développement d'Initiatives Signature en tant que projets à l'échelle d'une région pour traiter de priorités identifiées au niveau régional. Sur la base des discussions de la 10<sup>e</sup> Session de la COP, la Résolution X.7 et une exploration plus approfondie du concept, on peut suggérer d'utiliser les Initiatives Signature comme outil spécial pour la mobilisation des ressources.
52. Les Initiatives Signature peuvent être conçues pour faire la promotion d'un projet ou programme « spécial » qui se distingue d'autres projets nécessitant un financement dans le cadre de la Convention. Elles devraient être présentées à un donateur en tant que priorité pour une région particulière ou à l'échelon mondial pour des initiatives particulièrement importantes. D'autres organisations ayant des initiatives Signature, spéciales ou emblématiques ont estimé que cela distingue l'initiative des autres activités et des autres travaux en tant que campagne « spéciale » (p. ex., la campagne pour le Tigre du WWF).
53. En ce qui concerne le recours aux Initiatives Signature, un petit nombre seulement peut être créé pour établir le concept. On peut suggérer une à quatre initiatives par période triennale. Un plus grand nombre diluerait l'importance et la priorité de l'initiative pour d'éventuels donateurs.
54. Les Initiatives Signature doivent être liées à une priorité mondiale ou régionale et chaque initiative devrait avoir une campagne d'appels de fonds spéciale. Il y a deux options potentielles pour les Initiatives Signature : un projet mondial ou un projet spécifique à une région (et accepté au plan régional).

55. Au niveau mondial, un exemple pourrait être un projet ou domaine de travail tel qu'un projet de renforcement des capacités du GEST qui pourrait être fructueux pour toutes les Parties et apporter des avantages au niveau mondial. Un exemple régional supposerait un accord par les Parties d'une région sur un projet particulier qui serait un projet Initiative Signature pour cette région. Cela supposerait des lettres d'appui des pays de la région pour démontrer la valeur du projet spécifique pour cette région.
56. Qu'il s'agisse d'un projet mondial ou régional, il faut préparer une description du projet, une motivation, le contexte, les activités et les résultats ainsi qu'un budget clair et un calendrier et les soumettre au Secrétariat. Comme mentionné ci-dessus, les projets convenus au plan régional doivent avoir une documentation démontrant un appui régional substantiel pour un projet particulier.
57. L'information sur le projet et la demande pour qu'il devienne une Initiative Signature pour des appels de fonds devraient être soumises à la Coordonnatrice des partenariats par l'intermédiaire des Conseillers régionaux principaux ou, dans le cas du GEST, par l'intermédiaire de la Présidente et du Conseiller technique du Secrétariat. Le Groupe de surveillance des activités de CESP suivrait les mêmes procédures que le GEST pour un projet mondial.

### **Fonds mondial pour la gestion des zones humides et de l'eau**

58. Avec la myriade d'ONG, OIG, etc. qui s'efforcent d'obtenir des fonds pour les causes environnementales, y compris les zones humides, une approche plus globale et cohérente visant à mettre fin à la perte des zones humides pourrait apporter une valeur ajoutée aux Parties contractantes. Un fonds mondial ou une fondation pour la gestion des zones humides et de l'eau, établi afin de recevoir des contributions volontaires pourrait être un autre outil apportant un revenu. Ce fonds pourrait être le dépositaire central des donations et des dons de donateurs bilatéraux, de fondations privées, de fonds d'affectation spéciale, caritatives, d'entreprises privées, de philanthropes, de particuliers très fortunés et de particuliers ultra fortunés, d'OIG, d'ONG et autres citoyens pour le renforcement des capacités de gestion des zones humides, la gestion et la restauration des zones humides menacées,.
59. Un Fonds mondial pour la gestion des zones humides et de l'eau pourrait être un moyen de fournir un financement plus conséquent et plus durable à la Convention et aux efforts déployés par les Parties contractantes. Ce fonds pourrait servir à un ensemble spécifique d'activités telles que les Missions consultatives Ramsar. La procédure nécessiterait une Résolution de la COP ou une décision du Comité permanent pour établir la structure financière de ce fonds volontaire.

### **Conclusion**

60. Ce cadre présente une structure pour de futurs partenariats dans le contexte de la Convention. Il servira à évaluer si l'on doit ou non conclure de nouveaux partenariats et quand un nouveau partenariat doit être envisagé, le fonds sera appliqué au processus de développement des partenariats.

61. Pendant les cinq prochaines années, la Coordonnatrice des partenariats se concentrera sur le développement de nouvelles sources de financement et l'application d'approches plus innovantes pour financer les activités, les projets et les initiatives en vue d'appliquer le Plan stratégique de la Convention. La Stratégie de mobilisation des ressources/appels de fonds offre un examen initial des activités et des actions en vue d'élargir la base de financement des priorités de la Convention de Ramsar.

## Annexe 1 : Plan de travail du Coordonnateur des partenariats

Cette annexe donne des informations sur les objectifs et les indicateurs relatifs au Coordonnateur/trice des partenariats et au plan de travail 2012-2013, et sur le plan de travail lui-même présentées sous forme de tableau doté d'une colonne supplémentaire permettant de noter les progrès accomplis.

### OBJECTIFS

- Créer des partenariats efficaces capables de résoudre de manière créative et innovante les problèmes existants et nouveaux en matière de conservation et d'utilisation rationnelle des zones humides et dans le Plan stratégique, afin de renforcer la pertinence de la Convention face aux grands défis mondiaux et la reconnaissance de sa mission et de ses succès en tant que contribution au développement durable.
- Créer des partenariats qui favorisent un engagement significatifs des principaux acteurs sur le terrain afin de renforcer et faciliter le partage de données d'expérience, ainsi que d'information et de données sur des questions et priorités actuelles et nouvelles pour la Convention, à l'échelon mondial.
- Identifier les entreprises qui s'engagent à soutenir et à faire respecter, dans leur sphère d'influence, un ensemble de valeurs fondamentales pour la conservation et l'utilisation rationnelle des zones humides ; s'allier avec ces entreprises pionnières afin de soutenir et de renforcer leurs initiatives sur la manière de traiter les zones humides et rechercher des contributions afin de promouvoir la mise en œuvre conjointe de leurs mesures prioritaires et du Plan stratégique Ramsar.
- Réunir des fonds pour les programmes prioritaires qui ne sont pas financés par le budget administratif.
- Aider les Parties contractantes et les Initiatives régionales à réunir davantage de ressources afin de mettre en œuvre le Plan stratégique et les grands principes de la Convention.
- Coordonner la préparation et faciliter l'établissement de nouveaux partenariats et stratégies, notamment d'un volet stratégique visant à élargir la participation et le soutien des parties prenantes à chaque partenariat.
- Renforcer les partenariats et les stratégies de mobilisation de ressources/collecte de fonds en faveur des programmes et des projets.
- Renforcer les formations et les outils de renforcement des capacités en matière de collecte de fonds des gestionnaires de zones humides, de tout autre personnel contribuant aux Initiatives régionales, selon les besoins déterminés par les Autorités administratives au niveau national.

### INDICATEURS

- Accroître le nombre d'activités locales, nationales, régionales et mondiales, et autres activités connexes élaborées et dotées de ressources grâce à un partenariat.
- Accroître le nombre d'acteurs d'un Partenariat Ramsar et leur participation à des secteurs ou types de programmes (par ex. relatifs à l'eau et la sécurité alimentaire, ou aux changements climatiques).
- Accroître le taux de financement par rapport aux projets soumis aux donateurs.

- Accroître la proportion de sources de financement durable.
- Large répartition et utilisation des partenariats, du matériel et des outils de collecte de fonds par les Parties contractantes et Initiatives régionales.

## Partenariats

### Mandat pour le poste

- Maintenir et renforcer les partenariats existants avec les principaux partenaires Ramsar, en créer de nouveaux, compte tenu des priorités, et notamment des alliances stratégiques : a) avec le système des Nations Unies ; b) avec les institutions multi- et bilatérales tels que le Groupe Banque mondiale, les banques de développement, le FEM, l'OMC, UE, OCDE, etc.
- Collaborer avec les équipes régionales Ramsar et l'Équipe des communications afin d'élargir les travaux du Secrétariat en matière de valorisation et de reconnaissances de la valeur des zones humides auprès des partenaires Ramsar actuels et nouveaux de façon à stimuler de nouveaux secteurs d'activité, notamment des programmes/projets relatifs à l'atténuation des changements climatiques et à l'adaptation à ces changements, à la qualité de l'eau, et à l'amélioration de l'utilisation des terres, parallèlement au développement du tourisme et à l'urbanisation.
- Maintenir et renforcer les partenariats existants et conclure de nouveaux accords et initiatives de collaboration entre Ramsar et le secteur privé, et collaborer avec les Organisations internationales partenaires (OIP) de Ramsar à l'élaboration d'une stratégie d'engagement du secteur public.
- En consultation avec les Conseillers régionaux principaux, revoir et améliorer les relations de travail avec les ministères/organismes appropriés au sein des Parties contractantes Ramsar, en particulier les ministères de l'environnement, des affaires étrangères, de l'eau et des finances.
- Conseiller et soutenir les Parties contractantes Ramsar, le GEST et le Secrétaire général dans leurs travaux avec les partenaires et les donateurs.

Tâches	Résultats attendus	Progrès
1. Prendre la tête de la coordination, du développement et du suivi des partenariats. (Stratégie 1.10, 1.4, 3.1)	Coordonner tous les partenariats au niveau général (sauf Danone). Créer un mécanisme de coordination.	En cours/achevé

Tâches	Résultats attendus	Progrès
	<p>Rassembler les partenariats et accords de partenariat, tout en résumant les objectifs et les résultats à ce jour. En consultation avec le Secrétariat et d'autres :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Épurer la liste actuelle des partenariats et des accords pour n'y faire figurer que les partenariats à valeur ajoutée.</li> <li>• Faire des recommandations sur les mesures à prendre pour les partenariats qui ne sont plus en vigueur ou nécessaires.</li> <li>• Séparer les partenariats financiers et politiques /de coordination et de partage des tâches.</li> <li>• Faciliter les relations et suivre les activités des partenariats utiles et à valeur ajoutée.</li> </ul> <p>Établir activement des relations ; identifier les organisations partenaires à valeur ajoutée et élaborer des accords-cadres pour améliorer les relations de travail à long terme et suivies avec les organisations et organes susceptibles d'apporter de nouveaux flux de capitaux (par ex. Banque mondiale) ou mettre à profit les réseaux scientifiques, techniques ou d'information et/ou répondre à d'autres besoins spécifiques pour mettre en œuvre la Convention.</p>	<p>Achévé</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Établissement proactif de liens</b> avec de nombreuses entités, organisations, banques et organes : Groupe Banque mondiale, FEM, ONU et OCDE. Un point particulièrement important concerne l'élaboration par la Banque mondiale d'un Mémorandum d'accord cadre permettant de tresser des liens entre les différents secteurs qui œuvrent en faveur de la mise en œuvre de la Convention, par ex. en reliant le projet pour les mangroves africaines du Secrétariat Ramsar avec les flux de capitaux de la Banque mondiale vers des pays où elle facilite la pêche. Plus de 100 millions ont été alloués à plusieurs pays pour la pêche en Afrique de l'Ouest et on s'efforce de faire coïncider la remise en état des mangroves avec les programmes de la Banque mondiale en faveur de la pêche.</li> <li>• Créer des liens plus étroits avec le FEM – eau et diversité biologique. Chercher de meilleurs liens pour les changements climatiques / carbone bleu.</li> </ul>

Tâches	Résultats attendus	Progrès
	<p>Améliorer les relations de travail avec les ministères/organismes appropriés des Parties contractantes à Ramsar, en particulier avec les ministères de l'environnement, des affaires étrangères, de l'eau et des finances.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Établir d'excellentes relations de travail avec plusieurs organes des Nations Unies, en particulier le PNUD, l'UNICEF, le Pacte mondial, le Fonds d'équipement des Nations Unies, l'UNESCO (avec un accord-cadre couvrant l'ensemble de l'organisation) et la CDB (mobilisation de ressources) et d'autres organes liés à l'ONU tels que l'ECOSOC et la Conférence des Nations Unies sur le développement durable. Ramsar a confirmé son statut d'observateur à la Conférence Rio+20. Le Secrétariat a préparé les lettres et la documentation relatives au statut d'observateur auprès de l'ECOSOC et la Convention cherche à devenir observateur permanent tant auprès de la Conférence des Nations Unies sur le développement durable qu'auprès de l'ECOSOC.</li> </ul> <p>La participation à <b>Rio +20</b> est vitale pour valoriser les zones humides dans ce mécanisme de l'ONU et les inclure dans les thèmes énoncés dans le document final de Rio+20 – l'avenir que nous voulons (<i>the Future We Want</i>). Cette reconnaissance est importante pour la Convention, la place qu'elle occupe dans le monde et pour la recherche de fonds. Le mécanisme de Rio a permis à la Coordinatrice de discuter activement avec les ministères des affaires étrangères de nombreux pays afin de faire reconnaître la valeur des zones humides et de la Convention. En particulier, faire reconnaître la valeur des zones humides en tant qu'infrastructure naturelle pour l'eau et la sécurité alimentaire.</p>
	<p>Stimuler le développement de nouveaux secteurs d'activités, notamment les programmes/ projets portant sur l'atténuation des changements climatiques et l'adaptation à ces changements, la qualité de l'eau, l'amélioration de l'utilisation des terres, ainsi que le développement du tourisme et l'urbanisation.</p>	<p>S'efforcer de <b>stimuler l'intégration de nouveaux secteurs programmatiques</b> dans lesquels les orientations futures et secteurs thématiques figurent dans une vision de l'action au cours des 40 prochaines années. Établir des liens et un réseau avec les fondations et fonds de développement principaux, en utilisant comme point d'entrée l'atténuation des changements climatiques et l'adaptation à ces changements, la qualité de l'eau, l'amélioration de l'utilisation des terres, ainsi que la diversité biologique.</p>

**Tâches****Résultats attendus**

Encadrer la création de nouveaux partenariats avec le Secrétariat, mettre à jour et renouveler les accords de partenariat afin de mieux tenir compte des priorités en accord avec le Plan stratégique ; conclure de nouveaux accords avec les organisations gouvernementales et la société civile pour renforcer la mise en œuvre du Plan stratégique afin de renforcer les capacités, faciliter le partage d'informations, de connaissances techniques et scientifiques, et d'améliorer l'accès aux experts internationaux, au financement des projets, etc.

Renforcer la collaboration avec Pacte mondial des Nations Unies et obtenir des informations pertinentes afin de choisir des entreprises dignes de confiance et de s'assurer que les Principes régissant les partenariats entre la Convention de Ramsar et le secteur privé (Résolution X.12) sont respectés.

Suite à la COP11, préparer un plan d'entreprise pour les partenariats sur la base du Cadre stratégique pour les partenariats Ramsar, du Plan stratégique et des priorités décidées lors de la COP.

**Progrès**

Faire des études de marché pour déterminer le montant des fonds potentiels, par ex. mécanismes utilisant les crédits carbone et crédits biodiversité susceptibles de servir de point d'entrée pour un modèle de commercialisation intégrant des projets de conservation ou de remise en état des zones humides et permettant de trouver des donateurs pour ces projets. On peut citer en exemple Mission Markets ([missionMarkets.com](http://missionMarkets.com)). Un accord avec une plateforme doit être conclu et il convient de citer en exemple un choix de projets de gestion des zones humides qui remplissent les conditions nécessaires pour figurer dans cette plateforme de projets pour lesquels des donateurs sont recherchés.

La stratégie relative à l'engagement avec le secteur privé figure dans le document sur les partenariats stratégiques Ramsar. D'autres mesures sont nécessaires pour renforcer l'engagement du secteur privé. Une réunion coparrainée par le Secrétariat se déroulera les 9-10 juillet à Bucarest. La réunion sur l'eau et les zones humides est aussi parrainée par le WWF et l'ICPDR.

2 février 2012 : Renouvellement de l'accord de partenariat avec Canards Illimités pour mettre à jour les informations et adopter un plan de travail sur le partage d'informations, la collaboration et la coordination sur les travaux et la collecte de fonds.

Accord avec l'UICN-États-Unis sur des financements, par cette organisation, d'activités de la Convention de Ramsar relatives à des projets de conservation des zones humides. Il s'agit d'une grande avancée pour accepter des dons d'organisations, entreprises et particuliers aux États-Unis.

La prochaine étape consiste à rendre cet accord opérationnel de façons à ce que des dons transitant par l'UICN-États-Unis puissent financer les activités Ramsar de conservation des zones humides.

Tâches	Résultats attendus	Progrès
1.1. Améliorer la visibilité auprès des acteurs, partenaires et donateurs potentiels au niveau mondial. (Stratégie 1.10, 1.4 1.5, 3.1, 3.4, 4.4)	Continuer à renforcer la programme de collecte de fonds et à distribuer le matériel sur la Convention, participer à des réunions avec de nouveaux secteurs et groupes partenaires, ainsi qu'à des réunions internationales de haut niveau au nom du Secrétaire général dans le but d'améliorer la visibilité de la Convention.	Création de liens et de partenariats de manière proactive afin de mener à bien et de financer les travaux de la Convention.  Le mécanisme Rio +20 nous a donné une occasion superbe de coopérer avec des ministères des affaires étrangères et de l'environnement et d'améliorer ainsi la visibilité de la Convention en la faisant mieux connaître. La Coordinatrice donne des conseils et des informations aux Conseillers régionaux principaux pour les soutenir, le cas échéant.
	Préparer un plan afin de coordonner et de rationaliser les communications au sein du Secrétariat de façon à élargir le rôle des réseaux sociaux pour améliorer la visibilité et la valeur de la Convention et sa mise en œuvre auprès de partenaires et donateurs potentiels.	Préparation de lettres, réunions d'information et de documents ; informations fournies sur des sources potentielles de financement.  Coordonne et collabore avec l'Équipe des communications sur l'utilisation d'Internet pour la collecte de fonds. Collaboration étroite sur l'élaboration d'un dépliant pour la recherche de fonds. Avec l'Équipe des communications, identification du temps disponible pour soutenir la collecte de fonds et la Coordinatrice des partenariats lors de l'élaboration d'un plan de travail pour le programme de communication.

## Collecte de fonds : élargir les ressources – humaines, techniques et financières

### Mandat pour le poste

- S'efforcer de renforcer les contributions financières volontaires afin de moins dépendre à terme du budget administratif du Secrétariat, grâce à des sources du secteur tant public que privé.
- Gérer les initiatives de collecte de fonds existantes, comme le Fonds de petites subventions et les Initiatives régionales, ainsi que la Conférence des Parties (COP).
- Superviser la préparation des plans, propositions et budgets de collecte de fonds, en consultation avec les Conseillers régionaux principaux et le responsable des finances Ramsar.
- Élaborer un portefeuille de projets à soumettre aux fondations, aux sponsors (entreprises et particuliers), en consultation avec les Parties contractantes et les Conseillers régionaux principaux Ramsar.
- Superviser la production de rapports Ramsar aux partenaires/donateurs et les réviser pour s'assurer qu'ils sont bien conformes aux exigences des donateurs individuels.

- Travailler de concert avec les différents fonctionnaires occupant des postes stratégiques dans les pays/régions et se tenir au courant des possibilités de financement (également grâce à des échanges réguliers avec les Organisations internationales partenaires), et faire passer les informations à nos autorités administratives, de façon à faire coïncider les besoins en financement au niveau national et régional avec des possibilités de financement plus étendues.
- Élaborer, coordonner et mettre en œuvre une stratégie mondiale de collecte de fonds pour la Convention de Ramsar. À cet effet, des consultations avec les Parties contractantes s'imposeront de façon à classer par ordre de priorité les besoins de financement et à créer un réseau mondial de correspondants pour la collecte de fonds, l'élaboration de lignes directrices pour la collecte de fonds, ainsi que l'édification et le maintien des systèmes d'appui.

Les objectifs sont toujours pluridimensionnels et englobent à la fois une collecte de fonds directe que le Secrétariat gèrera et une collecte indirecte pour les zones humides, grâce aux Parties contractantes, ONG, OIP, et autres AME.

L'objectif principal est le soutien à une mise en œuvre globale de la Convention.

<b>Tâches</b>	<b>Résultats attendus</b>	<b>Progrès</b>
2. Diriger les activités de collecte de fonds et fournir des services consultatifs au Secrétaire général, Secrétaire général adjoint et Conseillers régionaux principaux (Stratégie 3.3)	Diriger et coordonner les activités du Secrétariat en matière de collecte de fonds, et suivi des activités pour éviter d'envoyer deux fois de suite la même demande de financement au même donateur ou plus d'une demande de financement à la fois à un donateur.	2012-2013 : Contacts pris et présentations faites auprès d'un certain nombre d'entreprises a. (par ex. Nestlé, Shell, Tui, Starwood Hotels, L'Oreal, LMVH, Unilever, Red Bull, Frosch Travel, Accor, HSBC, PVH, Groupe Pinault, Toyota et Mitsubishi, Nike, Amazon, Credit Suisse, des banques privées comme Wegelin Switzerland, MAVA, FEM-France, plusieurs bureaux de gestion de patrimoine familial). Il ne s'agit pas d'une liste complète de toutes les entités avec lesquelles nous avons pris contact.
	Organiser des réunions d'information et préparer du matériel à distribuer lors des réunions, ateliers, séminaires et autres activités susceptibles d'attirer des donateurs, préparer du matériel pour la mobilisation de ressources, assurer le suivi des réunions et des contacts pris par le Secrétariat.	Plus spécifiquement, préparation de dépliants sur les projets ayant trait aux grandes priorités du GEST et à d'autres travaux de la Convention. Conseils au Secrétaire général et au Secrétaire général adjoint sur les donateurs potentiels avec lesquels prendre contact ou exercer un suivi.
	Faire des recherches et évaluer d'autres mécanismes novateurs susceptibles d'être utilisés pour faire de la collecte de fonds.	Examen et analyse réguliers des mécanismes ou outils financiers de marché susceptibles d'être utilisés, améliorés ou adaptés pour obtenir des fonds permettant de mettre en œuvre le Plan stratégique (par ex., plateformes de négociation, investissements de banques privées, liens sociaux en faveur des zones humides)

## Tâches

2.1. Mettre au point une stratégie de collecte de fonds

## Résultats attendus

Préparer une ébauche de stratégie quinquennale de collecte de fonds pour 5 projets prioritaires, et y intégrer au fil du temps d'autres activités hautement prioritaires qui aideront le Secrétariat à atteindre ses buts en matière de mobilisation de ressources. S'appuyer sur le Cadre stratégique pour les partenariats Ramsar pour élaborer une stratégie de collecte de fonds comportant des volets de mise en œuvre pratique assortis d'objectifs à court, moyen et plus long terme pour la Convention (Stratégie 1.10 et 3.3)

Ci-dessous un nombre limité de projets ou de priorités programmatiques à financer dont la liste sera mise à jour chaque année.

- Préparer une brochure annuelle présentant les succès et les projets à financer au cours du prochain exercice biennal, en intégrant les cibles de la campagne de collecte de fonds.
- Élaborer le cadre de base des campagnes spécifiques de marketing et de publicité adaptées aux différents volets du Plan stratégique.
- Intégrer les priorités définies dans le document de discussion Vision40+.

Cibles de la collecte de fonds

2012 : CHF 1,0 million

2013 : CHF 2,0 millions

- Élaborer des sous-stratégies pour les projets et initiatives spéciaux ou prioritaires, y compris les Initiatives régionales, EEB Eau et Zones humides, Conservation et remise en état des mangroves, Missions consultatives régionales et création de connaissances scientifiques et outils techniques, mise en place d'un nouveau système de données électroniques pour les Fiches descriptives Ramsar sur tous les sites Ramsar, l'état des zones humides mondiales, etc.

2.2 Mettre au point une argumentation convaincante pour les bailleurs de fonds (Stratégie 1.10, 3.3, 4.2)

Élaborer un ou plusieurs dépliants ou brochures de collecte de fond mettant en lumière les travaux de grande utilité de la Convention et ses activités dans la « langue des donateurs », en leur soumettant des projets précis à des fins de soutien.

## Progrès

2012

Conseille activement le Secrétaire général, collabore avec le Secrétaire général adjoint sur les besoins du GEST, en particulier pour financer les projets ayant la priorité la plus élevée. Les principales priorités du GEST ont été rendues publiques, notamment dans le cadre d'une campagne de publipostage aux particuliers très fortunés.

Stratégies achevées, bien que les travaux se poursuivent : Missions consultatives Ramsar, EEB et le projet Mangroves. (Autres projets inclus dans la campagne de publipostage et présentés à de nombreux donateurs lors de visites.) Problèmes : les propositions de projets doivent être plus complètes avec apport technique sur les travaux du GEST. Les informations figurant dans les propositions sont insuffisantes.

2012 et 2013

Environ 400 dépliants produits, envoyés, distribués ou présentés.

**Tâches****Résultats attendus**

Faire des recherches et préparer des documents convaincants en faveur d'un soutien à la Convention à l'usage des donateurs. Identifier et intégrer informations et texte démontrant pourquoi un financement est nécessaire pour mener à bien le Plan stratégique et d'autres activités prioritaires, et décrire son rôle transversal qui consiste à apporter un développement durable aux donateurs potentiels, démontrant ainsi que la mise en œuvre de la Convention coïncide avec leurs objectifs et vice versa.

Réunir des données économiques sur des thèmes tels que le coût de l'inaction et des données statistiques montrant la valeur des zones humides à travers divers thèmes et expliquant pourquoi il faut les conserver et les utiliser de manière rationnelle.

Expliquer dans le document ce qu'on don « peut acheter », pourquoi les fonds sont nécessaires, par exemple :

- Un petit don de 5000 USD permet d'acheter des jumelles, un appareil photo et un ordinateur portable, des outils essentiels pour la collecte de données et les enquêtes de 3 gestionnaires de sites de zones humides dans l'un des pays les moins avancés, ou d'acheter une barque permettant au gestionnaire d'étudier correctement son site;
- 10 000 USD permettent de donner une formation aux gestionnaires de sites de zones humides qui acquerront ainsi les compétences nécessaires pour élaborer des plans de gestion des sites, et partant assurer une meilleure gestion, entretien et remise en état du site de zones humides ;
- 20 000 USD permettent de financer une Mission consultative Ramsar et d'envoyer une équipe pluridisciplinaire évaluer une zone humide en danger et élaborer un plan d'action pour aider le gestionnaire de la zone humide à lutter contre les pratiques préjudiciables ;

**Progrès**

En cours

1<sup>st</sup> phase achevée et utilisée dans la campagne de collecte de fonds par publipostage. Autres détails sur les Initiatives régionales à ajouter au dossier d'information. Travailler avec les Conseillers régionaux principaux pour obtenir des détails supplémentaires sur les besoins financiers, les progrès et les projets de collecte de fonds.

Tâches	Résultats attendus	Progrès
<p>2.3. Élaborer un programme global pour les éventuels donateurs (Stratégie 3.3 et 4.2)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 25 000 USD permettent de financer un atelier de formation où les gestionnaires de zones humides, les principaux acteurs et les dirigeants communautaires acquerront des compétences en matière de planification de la sensibilisation du grand public et d'autres responsables à la valeur et à la protection des zones humides pour une utilisation plus rationnelle.</li> </ul> <p>Préparer une base de données complète des donateurs et l'utiliser régulièrement pour renforcer les partenariats en matière de collecte de fonds.</p>	<p>2012-2013 (à examiner : une base de données informatisée serait utile, par exemple le logiciel Donor Perfect pour gérer les donateurs potentiels, préparer les campagnes par publipostage ou courriel et les lettres informatisées de remerciements, etc.)</p>
	<p>Poursuivre l'élaboration du programme global en y incorporant de nouveaux donateurs/partenaires potentiels.</p>	<p>Informations réunies et classées pour la base de données.</p> <p>La 1<sup>e</sup> phase d'un grand programme de donateurs potentiels est pratiquement achevée. Elle constituera une base dynamique pour la collecte de fonds. Les travaux comprennent l'examen, la recherche et l'analyse des donateurs, leur action et activités en matière d'amélioration de la protection sociale et de l'environnement et un examen sommaire mais attentif.</p>
	<p>Achever les recherches et la collecte de données pour constituer un fichier contenant des informations sur des donateurs ou partenaires potentiels, leurs intérêts, leurs coordonnées, modes de financement et orientations.</p>	<p>À ce jour, plus de 300 donateurs possibles, surtout des fondations et le secteur privé, ont été examinés. Un profil du donateur est préparé selon un modèle à des fins de cohérence. Les informations sont ensuite ajoutées à des points d'entrée ou liens avec les travaux de la Convention, avec des informations plus spécifiques sur l'entité, les objectifs et activités liés à l'environnement et au développement durable.</p>
	<p>Préparer des synopsis sur chaque donateur potentiel. Activité dynamique qui exige des mises à jour régulières</p>	<p>Les donateurs potentiels ont été regroupés en trois régions principales : Asie, surtout Japon et Corée ; Amérique du Nord, États-Unis et Canada ; Europe, surtout Suisse, Autriche, France, Allemagne</p>

Tâches	Résultats attendus	Progrès
	Étudier la faisabilité et les options pour un système de gestion des donateurs comme Donor Perfect permettant d'archiver les contacts, de produire des lettres lors d'une campagne, de suivre le progrès de la collecte de fonds.	
2.4. Cartographie des donateurs (Stratégie 1.10, 3.3, 4.2)	Compléter et garder à jour le programme de cartographie des donateurs. Se concentrer sur les grandes catégories de donateurs, par ex. les banques régionales et internationales, comme la Banque mondiale - IDA et SFI – le secteur privé, les ONG, fondations, institutions et établissements, les « particuliers très fortunés, les gestionnaires de patrimoine, d'autres mécanismes et systèmes financiers non traditionnels.	2012 (2013 et au-delà). Activité en cours et dynamique. Cartographie achevée, grand nombre de donateurs ayant des liens potentiels avec la mise en œuvre du Plan stratégique Ramsar, en termes de mission, buts, objectifs et activités prioritaires. N.B. À mettre à jour régulièrement car les donateurs changent d'orientations, créent de nouveaux programmes, affectent des fonds à de nouveaux secteurs, etc.
	Rechercher et analyser toutes les sources appropriées de financement potentiel pour les priorités de la Convention.  Continuer à enrichir la liste de contacts pour établir une cartographie de donateurs en fonction des projets, par ex. un réseau par thème, secteur programmatique ou projet.	
2.5. Préparer et lancer une campagne de collecte de fonds (3.3)	Poursuivre la campagne de collecte de fonds par publipostage, appels par courriel et demandes directes (physiques) de fonds, et suivi.	2012-2014 La campagne <i>Wetlands for life</i> est en cours et les activités ont débuté. La 1 <sup>e</sup> phase cible les particuliers très fortunés, les fondations et les gestionnaires de fortunes.
	Ajouter une page au site Ramsar pour promouvoir les dons directs. On y trouverait la liste des projets et programmes à financer avec un onglet <i>Donate Now</i> sur lequel cliquer. Rechercher et faire une proposition sur l'opération d'un tel mécanisme pour suivre les dons et y répondre.	Recherche et analyse achevées sur l'onglet <i>donate now</i> ; charge de travail pour l'administration, suivi et type de mécanisme (PayPal, prestataire de service tel que Just Giving, ou service bancaire qui accepte et gère les dons) à utiliser encore débattu. Problème : capacité de gérer les données et les tâches administratives à partir d'un dispositif sans logiciel de gestion de la base de données tel que DonorPerfect. De même, une analyse plus poussée d'autres organisations avec l'onglet <i>donate now</i> doit être effectuée pour connaître le volume et le montant des dons obtenus avec ce système. Il va aussi falloir décider du montant minimum des dons acceptés.

Tâches	Résultats attendus	Progrès
2.6. Préparer des demandes de dons spéciaux pour les donateurs (Stratégie 1.10, 3.3, 4.2)	<p>Préparer des stratégies de demande de dons spéciaux.</p> <p>Dans le contexte du Cadre stratégique pour les partenariats, continuer à préparer des stratégies de demandes de cadeaux pour des groupes de donateurs particuliers, compte tenu des priorités du GEST, des Initiatives régionales et des projets du Fonds de petites subventions.</p>	<p>2012-2013</p> <p>Stratégie utilisée pour les fonds supplémentaires nécessaires pour les publications touristiques et un éventail de priorités du GEST. Méthode utilisée : téléphone, courriel, publipostage.</p>
2.7. Donner des conseils et contribuer à l'élaboration des propositions de projets et de demandes de fonds : évaluation et suivi des progrès et des résultats (Stratégie 3.2, 3.3 et 4.2)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Selon les besoins, préparer des documents pour solliciter le soutien du secteur privé.</li> <li>• Utiliser des stratégies et méthodes spéciales de ciblage pour attirer des fonds ou des ressources en nature de la part de différents groupes de donateurs. Adapter chaque mini-stratégie à la catégorie de donateur.</li> <li>• Étudier et faire des recherches sur de nouveaux mécanismes et programmes originaux de financement.</li> <li>• Suivre et évaluer les progrès.</li> </ul> <p>Aider le Secrétariat, le FPS et les Initiatives régionale à préparer des propositions de projet.</p>	<p>Stratégie mise au point pour l'engagement des particuliers très fortunés et stratégie révisée pour le Fonds de petites subventions.</p> <p>Suivre les éventuels partenaires (actuellement 6 sont très intéressés et deux prêts à déboursier) qui ont accueilli très positivement l'idée et préparé des accords. (Les dons à l'UICN-États-Unis pour la conservation des zones humides sont une première grande étape pour s'allier des entreprises américaines).</p> <p>En cours 2012/2013</p>
2.8. Réunions/séminaires pour donateurs (Stratégie 1.10, 3.1, 3.3 et 4)	<p>Évaluer et suivre les progrès et les résultats</p> <p>Organiser des manifestations destinées à des donateurs susceptibles de financer un programme ou des projets (Le Fonds de petites subventions est considéré comme un programme ici). NB : Un financement initial sera nécessaire à cet effet.</p>	<p>Suivi et évaluation des progrès</p> <p>Permanent</p> <p>2013 (2014) : Étape initiale de planification à entreprendre en coordination avec au moins un partenaire. Il s'agit de manifestations de reconnaissance avec collecte de fonds. La manifestation de gala et activité de collecte de fonds à l'occasion du 75<sup>e</sup> anniversaire de Canards Illimités, qui s'est déroulée à New York est le genre de manifestation auquel Ramsar désire s'associer à l'avenir. Des accords/plans de travail seront préparés avec Canards Illimités Mexique et Canards Illimités Canada.</p>
2.9. Identifier de nouveaux outils de collecte de fonds (Stratégie 3.3)	<p>Analyser et évaluer la possibilité de créer un Fonds mondial pour les zones humides et l'eau comme nouveau mécanisme de collecte de fonds.</p>	<p>Première étape achevée. Intégrée dans le document d'information relatif au Cadre de partenariat préparé pour la COP.</p>

Tâches	Résultats attendus	Progrès
	<p>Présenter à la COP, par l'intermédiaire du Cadre stratégique de partenariat, le concept et l'avantage d'avoir un Fonds mondial en plus d'un autre outil de marketing pour les projets ou les initiatives telles que les « Initiatives de signature ».</p> <p>Préparer d'autres outils, tels que Fiches d'information spéciales, un guide de collecte de fonds qui dépendra des besoins des Conseillers régionaux principaux et des Parties.</p>	<p>2012</p> <p>Le modèle de rapport aux donateurs est achevé tout comme le modèle d'informations sur les projets.</p>
2.10. Renforcer les capacités de mobilisation des ressources (Stratégie 3.2, 3.3, 3.4 et 4.2)	Faciliter le renforcement des capacités de mobilisation des ressources au niveau national en organisant des séminaires de formation et en créant des outils de mobilisation des ressources.	<p>2013 (et 2014)</p> <p>Étudier les besoins spécifiques des Parties, des Initiatives régionales et des gestionnaires de zones humides par rapport à un programme de formation. Quelles sont les lacunes, les problèmes et les attentes concernant ce programme ?</p>
	Élaborer un cadre de formation et conseils au niveau national pour les Parties contractantes et les Initiatives régionales. Élaborer des outils, notamment un ensemble d'activités de formation sur la mobilisation de ressources axée sur la collecte de fonds aux niveaux national et communautaire. Chercher des fonds pour financer in module de formation (et/ou pour élaborer un système de formation virtuelle ou webinar).	2012 En train d'élaborer le guide de collecte de fonds.
2.11. Coordonner les activités et collaborer avec les OIP et les partenaires sur des activités communes de collecte de fonds pour les programmes et les projets, comme déterminé par la COP/GEST/CEPA ou le SG (Stratégie 4.4)	Élaborer une courte stratégie sur la coordination des appels de fonds en privilégiant les programmes ou activités complémentaires déjà entrepris ou un programme ou domaine similaire. À préparer sur la base des plans de travail en annexe aux accords avec les OIP. Ces activités seront très profitables car elles renforceront la collaboration avec les OIP.	Premiers contacts et discussions avec le WWF, WI et Birdlife International. Activités prévues pour plus tard en 2012/1 <sup>e</sup> trimestre de 2013.
2.12. Mettre au point un programme de reconnaissance des donateurs (Stratégies 1.10, 3.3 et 4.2)	Mettre au point un programme de reconnaissance qui améliorera aussi la visibilité des travaux de la Convention pour la rendre pour attrayante à des donateurs qui pourraient alors soutenir le Plan stratégique et d'autres activités prioritaires.	2013

<b>Tâches</b>	<b>Résultats attendus</b>	<b>Progrès</b>
2.13. Durabilité du financement (Stratégie 3.2, 3.3 et 4)	<p>Utiliser la campagne <i>Wetlands for Life</i> comme « image marque » pour faciliter les appels de fonds et rendre un hommage spécial aux donateurs de différents niveaux. Préparer des actions et programmes spécifiques pour honorer les donateurs en fonction de leur niveau de subvention. Par exemple, le cercle spécial des donateurs Ramsar : couleurs, pierres ou métaux précieux, ou autres appellations.</p> <p>Préparer une nouvelle campagne de marketing pour promouvoir les dons (par ex. épinglettes indiquant le niveau du don, par ex. en or pour les dons de 1 million et plus, bleu pour 500 000, etc.)</p> <p>Préparer une stratégie de financement durable du programme et des projets du Secrétariat (Fonds de petites subventions et potentiellement Fonds mondial pour l'eau et les zones humides et Initiatives de signature) et des régions, du GEST et autres, selon la demande</p>	2013
<b>Autres</b>		
<b>Tâches</b> 3. Autres activités du Secrétariat et de la Convention	<b>Résultats attendus</b> Soutien au Secrétariat et aux activités non couvertes par le plan de travail.	<b>Progrès</b> En cours, selon que de besoin

## Annexe 2 : Rapport de situation sur le programme de partenariats à ce jour

1. A la 10<sup>e</sup> session de la Conférence des Parties contractantes (COP10), les Parties ont approuvé le nouveau poste de Coordonnateur/trice des partenariats. En raison de problèmes budgétaires, la Coordonnatrice n'est entrée en fonction qu'en février 2011, réduisant d'autant le temps disponible pour l'examen des progrès.
2. Comme indiqué dans la Résolution X.2 (2008), par. 20, le Secrétaire général est prié d'examiner et d'évaluer le bien-fondé de ce nouveau poste et de faire régulièrement rapport au Comité permanent, ainsi que de faire rapport à la prochaine session de la Conférence des Parties. La section qui suit rend compte des travaux menés par la Coordonnatrice depuis son entrée en fonction jusqu'à la date de l'examen des progrès destiné au présent rapport, soit sur une période d'un an.

### Examen et progrès réalisés

3. La création de ce poste a joué un rôle déterminant en aidant le Secrétariat à mettre en place un programme structuré et en offrant des capacités de haut niveau supplémentaires pour la mise en œuvre et l'encadrement du Secrétariat. La Coordonnatrice a permis d'améliorer la coordination des partenariats et a joué un rôle actif dans la formulation d'un programme d'appels de fonds ainsi que dans les activités de collecte de fonds au sein du Secrétariat. La section ci-après décrit certains des progrès réalisés à ce jour.
4. Des travaux importants ont été accomplis en 2011, au nombre desquels figurent : l'établissement de liens plus étroits, l'élargissement de la base des donateurs, la présentation de projets et programmes aux donateurs potentiels, la révision d'accords, l'accroissement de la visibilité de la Convention, une meilleure reconnaissance du travail et des besoins de Ramsar par la communauté des donateurs, le lancement d'une campagne de collecte de fonds et d'appels directs aux donateurs, et la gestion des donateurs.
5. La Convention compte actuellement quatre sources de financement très importantes avec lesquelles elle entretient un dialogue et des discussions clés. Un nouveau donateur important est très intéressé par le projet du GEST sur l'état des zones humides mondiales, y compris le Système mondial d'observation des zones humides, et deux donateurs potentiels s'intéressent au projet en faveur des mangroves pour la côte ouest de l'Afrique et la Tanzanie, à savoir, la Banque mondiale et le FEM-France. Un quatrième donateur s'est déclaré très intéressé par le Rapport de synthèse sur l'eau et les zones humides élaboré dans le cadre de l'EEB (L'économie des écosystèmes et de la biodiversité), ainsi que par la diffusion de l'information et le renforcement des capacités des acteurs du secteur privé. Il existe deux autres sources de financement importantes qui s'intéressent aux activités régionales, et une société de gestion de patrimoine familial qui souhaite donner des fonds pour le compte d'un client à un programme ou un projet de conservation des zones humides. Les autres sources de financement qui ont été mises en place en sont à la phase de gestion et se développent rapidement.
6. Les sections ci-après décrivent certaines activités clés de la Coordonnatrice des partenariats, dont le plan de travail figure en annexe au présent rapport avec une colonne annotée sur les progrès accomplis à ce jour.

## Établir des relations et des partenariats pour faciliter les travaux de la Convention

7. En 2011, Ramsar s'est employé activement à établir des liens plus étroits avec les organisations multilatérales et bilatérales, les fondations, le système des Nations Unies, les banques régionales (BAD), quelques banques privées (HBSC Private Bank, Crédit Suisse secteur bancaire privé) et des groupes de gestion de patrimoine (Alpen-Rose, 47 Degrees North, Capital philanthropique de l'OCDE, WBCSD, Pacte mondial des entreprises (Global Compact) des Nations Unies, le secteur privé (Nestlé Waters, Tui, Accor), et des particuliers connus pour le soutien financier qu'ils apportent à la conservation des zones humides ou à des causes environnementales en lien avec la conservation et l'utilisation rationnelle des zones humides.

## Établir une base de données des bailleurs de fonds potentiels

8. La première étape des travaux menés par la Coordonnatrice en 2011 a consisté à établir la « base des donateurs potentiels », tout en élargissant le nombre et le type de donateurs potentiels susceptibles d'appuyer la mise en œuvre de la Convention de Ramsar. La base des donateurs prend en compte les donateurs non traditionnels.
9. L'établissement d'un vaste et « nouveau » programme des donateurs potentiels constitue le fondement des activités liées aux collectes de fonds et aux partenariats. Ce programme inclut la sélection, la recherche et l'analyse des donateurs, ainsi qu'une vérification préalable. Un nombre important de donateurs potentiels, surtout des fondations, des acteurs du secteur privé et des particuliers, ont fait l'objet d'une évaluation, notamment au regard de leurs liens avec les zones humides, ainsi que d'une vérification préalable avant qu'il soit procédé à la préparation d'un fichier contenant des renseignements sur l'entité, ses objectifs et activités en matière d'environnement et de développement durable, ainsi que ses objectifs ou priorités stratégiques correspondant avec la mise en œuvre de la Convention et de son Plan stratégique.
10. La base de données sur les donateurs potentiels couvre trois régions principales : l'Asie, en particulier le Japon et la Corée ; l'Amérique du Nord, principalement les États-Unis et le Canada ; et l'Europe, en particulier la Suisse, l'Autriche, la France, et l'Allemagne. Cette base de données est dynamique et est alimentée et tenue à jour régulièrement, à mesure que les priorités, l'orientation et les lignes de financement évoluent.

## *Des défis à relever*

11. Le fait d'établir de nouvelles relations pour la « marque » de la Convention de Ramsar sur les zones humides avec les donateurs peut comporter des enjeux – par exemple, les zones humides sont souvent considérées d'emblée comme des marécages – ce qui signifie qu'il faut revenir en arrière et créer des premiers contacts et un dialogue pour mettre l'accent en premier lieu sur ce qu'est une zone humide, élaborer un dépliant expliquant le rôle des zones humides et l'approche écosystémique. Ainsi, pour promouvoir les valeurs de la Convention, il faut commencer par décrire ce qu'est une zone humide et ses fonctions essentielles pour l'approvisionnement en eau, la sécurité alimentaire, la biodiversité, etc. **Il s'agit donc de faire en sorte que Ramsar devienne une « marque » bien connue de la communauté des donateurs.**

12. Les donateurs ont exprimé collectivement leur réticence à financer des frais de fonctionnement de base, préférant que leurs fonds aillent à des projets et des priorités en accord avec leur stratégie en matière d'environnement, de développement durable ou de ressources naturelles. Cette tendance a été remarquée également au niveau des gouvernements nationaux qui, dans le passé, finançaient des frais d'exploitation et de déplacement. Pour régler ce problème, la collecte de fonds se concentre désormais essentiellement sur des programmes et des projets particuliers. À mesure que les relations s'établissent, il pourrait y avoir des possibilités d'obtenir des dons pour couvrir des dépenses de fonctionnement. En analysant les ONG qui reçoivent des dons privés pour leur fonctionnement, c'est généralement de la part d'un donateur souhaitant affecter ses fonds à « une fin spéciale » ou d'un donateur de longue date. Parmi les ONG bénéficiant de ce type de financement figurent la NRDC et The Nature Conservancy.
13. Pour les trois trimestres à venir, un suivi intensif est prévu auprès de tous les donateurs non gouvernementaux potentiels ayant réagi positivement aux zones humides et susceptibles de devenir des partenaires, ainsi que la recherche permanente de particuliers très fortunés.
14. Parmi les exemples permettant d'illustrer la manière d'améliorer la visibilité politique figurent la participation active à des réunions clés – Nations Unies, monde des affaires, associations d'entreprises, OCDE, Forum économique mondial, Commission pour le développement durable et Processus Rio +20 – ainsi que nombre d'autres organisations mentionnées dans des résolutions antérieures de la Convention de Ramsar. Cette dernière possède un avantage comparatif qu'elle n'a pas encore pleinement exploité : elle est le seul mécanisme mondial qui traite les zones humides comme un écosystème fournissant de l'eau et d'autres services, ce qu'aucun autre organisme, des Nations Unies ou autre, ne peut déclarer comme étant son objectif principal.
15. La collaboration avec le monde des affaires se poursuivra au travers du Pacte mondial des entreprises, du *World Business Council on Sustainable Development*, d'initiatives dans le domaine de l'environnement des entreprises et de la responsabilité sociale des entreprises (RSE), et d'autres forums économiques et commerciaux internationaux qui permettront d'améliorer les relations publiques, l'appui politique, technique, sous forme d'informations et financier, et de sensibiliser davantage la communauté internationale à la Convention et à sa mission. Ces efforts contribueront en outre à sensibiliser les donateurs du secteur privé, tout en aidant le Secrétariat et les Parties contractantes à intégrer d'une manière cohérente le message de Ramsar dans les thèmes plus généraux de l'eau et du développement durable à l'échelle mondiale.
16. Pour relever les défis que représente la collecte de fonds, la Coordinatrice recherche non seulement **des créneaux non traditionnels**, mais aussi **des sources et des mécanismes de financement différents**. L'avantage est qu'il s'agit d'une nouvelle source de financement à partir de laquelle il est possible de bâtir une relation à long terme. L'inconvénient est que dans les nouveaux créneaux, la Convention est inconnue. Le Secrétariat continuera néanmoins à rechercher des donateurs non traditionnels. Simultanément, de bons contacts ont été établis avec un certain nombre de donateurs traditionnels auxquels des demandes seront adressées dans le courant des 3<sup>e</sup> et 4<sup>e</sup> trimestres pour l'année prochaine et pour un financement pluriannuel.

## Définir des orientations prioritaires pour les partenariats

17. S'agissant de consolider l'image « de marque » et la visibilité internationales de la Convention auprès des acteurs du secteur privé et de la communauté des donateurs, avec la célébration du 40<sup>e</sup> anniversaire de la Convention et l'imminence du Sommet de Rio + 20, il a semblé opportun de faire le point sur l'interconnexion de la Convention avec d'autres thèmes, et d'évaluer l'opportunité d'élargir « l'image de marque » de Ramsar en tant que convention rattachée au « groupe de la biodiversité » et de se servir des liens existant dans d'autres domaines comme l'eau et la sécurité alimentaire. Élargir « l'image de marque » de Ramsar à d'autres thèmes et domaines d'action permet du même coup d'élargir l'éventail de donateurs potentiels et de mécanismes de financement. À cet égard, la Convention **a poursuivi ses efforts d'intégration dans le domaine de l'eau et des activités internationales, y compris en ce qui concerne le milieu marin et côtier.**
  
18. Nombreux sont les programmes pour l'environnement et pour le développement, ainsi que les points de contact dont la Coordonnatrice peut se servir : la conservation et l'utilisation durable de la biodiversité, les changements climatiques, l'urbanisation et les habitats, le tourisme, la production alimentaire, l'approvisionnement en eau, la production d'énergie, la croissance économique et la réduction de la pauvreté, la lutte contre la désertification, la santé humaine, la conservation et l'utilisation durable des zones humides. Certains de ces programmes sont contradictoires aussi est-il urgent d'agir pour trouver une perspective cohérente susceptible de créer un juste équilibre entre ces aspirations légitimes.
  
19. Toutefois, nombre d'autres conventions et programmes internationaux d'envergure traitent aussi des zones humides, ce qui **permet d'accéder à d'autres sources de financement importantes et de s'aligner sur leurs priorités.**
  
20. Il s'agira, pour les années à venir, d'intégrer les priorités en matière de partenariat définies dans le document de discussion du Secrétariat intitulé « Ramsar Vision 40 + » et de définir les axes prioritaires spécifiques des partenariats au cours des dix prochaines années. Le positionnement de la Convention dans son rôle transversal (Plan stratégique, 1.4) contribuera à attirer davantage de donateurs.

## Recenser les donateurs ayant des projets et programmes en rapport avec la Convention

21. Après avoir positionné la Convention, sa mission et son Plan stratégique, et avoir amélioré sa visibilité internationale au sein de la communauté des donateurs et sa position vis-à-vis d'un ensemble de priorités internationales, il est essentiel de recenser les donateurs potentiels. La prochaine étape consiste à dresser le profil des donateurs et définir les donateurs dont les intérêts et la mission correspondent aux priorités de la Convention. La Coordonnatrice des partenariats s'est employée activement à établir cette corrélation afin de pouvoir envoyer du matériel de collecte de fonds par courriel et publipostage aux donateurs susceptibles d'être intéressés par les zones humides et par la mission de la Convention. Par exemple, pour chaque donateur potentiel, des recherches sont effectuées sur leurs habitudes en matière de dons, leurs intérêts, notamment pour l'environnement. La recherche sur les fondations commence par l'identification des priorités, l'examen des plans stratégiques et l'étude des pratiques de dons, en particulier durant les trois dernières années, puis on passe à l'identification des sujets et du type de programmes qu'ils ont

tendance à financer, la description de leur calendrier/cycle de financement, une vérification pour savoir s'ils n'accordent que des subventions pour lesquelles des demandes doivent être remplies, ou s'ils prévoient des fonds spéciaux pour des idées nouvelles ou originales, la recherche de l'interlocuteur clé au sein de l'organisation, et de leur champ d'intervention géographique. Ces recherches sont un élément important de la collecte de fonds car il permet de faire correspondre les projets avec les donateurs potentiels et d'optimiser le taux de réussite.

22. Nous collaborons avec deux fondations – la Fondation Tinker, qui privilégie les programmes environnementaux en Amérique latine, et la Fondation MacArthur, qui vient d'adopter un nouveau thème, « l'eau douce », et qui finance des projets dans le monde entier. Bien qu'il s'agisse d'une fondation qui accorde des subventions, il est possible d'envisager un concept novateur de portée mondiale. S'agissant de la Fondation Rockefeller, nous sommes en train de déterminer dans quelle mesure elle serait disposée à appuyer des programmes dans les médias sociaux. Nous venons de commencer à élaborer une proposition pour cette fondation.
23. **La Déclaration de Changwon.** Adoptée à la COP10 de Ramsar en vertu de la Résolution X.3, cette déclaration souligne l'importance d'associer activement le secteur privé à la mise en œuvre de la Convention – une catégorie de partenaires que nous n'avons pas encore pleinement étudiée. La participation active des entreprises et de l'industrie permet aux Parties d'élargir leur influence et leur impact sur la conservation et l'utilisation rationnelle des zones humides, et de contribuer à intégrer des processus d'élaboration de politique et de prise de décisions liés à la gestion des zones humides dans l'éthique des partenaires.
24. Les donateurs sont très réticents à l'idée que leurs dons couvrent des frais de fonctionnement ou de déplacement, estimant que s'ils mettent des fonds à disposition, ceux-ci doivent être affectés à un programme ou un projet particulier ; cette tendance se retrouve dans tous les organismes d'aide du développement. Des fonds sont mis à disposition pour une activité ou un thème spécifique correspondant à la réalité d'un pays donné. Le Secrétariat examine actuellement une structure de programme de façon à aligner les différents buts, objectifs, activités et orientations des donateurs sur les travaux de la Convention tels qu'ils sont définis dans le Plan stratégique.

### Préparer des arguments justifiant le soutien

25. L'argumentaire est étayé par des statistiques et des renseignements en vue de l'appel aux dons adressé aux bailleurs de fonds potentiels dans le « jargon du donateur » (donor speak). Cet argumentaire aide les donateurs à comprendre clairement pourquoi il est important de soutenir un projet, un programme ou une activité dans le cadre de la Convention. Le poids de l'argumentation dépend en grande partie de la manière dont on explique aux donateurs potentiels l'importance des activités de la Convention et comment leur appui à ces activités peut les aider à atteindre leurs propres objectifs ou, s'il s'agit de particuliers, à concrétiser leurs propres convictions ou à soutenir leur « cause » en matière de protection ou de conservation des zones humides.
26. Les arguments justifiant le soutien exigent des données concrètes et un raisonnement étayé. Le projet sur l'eau et les zones humides mené dans le cadre de l'EEB (Étude sur l'économie des écosystèmes et de la biodiversité) sera très utile car il fournira des

informations et des données nouvelles et récentes pour étayer l'argumentaire. Ce projet particulier et remarquable est dirigé par le Secrétariat Ramsar, avec le soutien de la Norvège, de la Suisse, de l'UICN, du GEST de Ramsar, du Secrétariat de la CDB, du PNUE et de l'Institut pour une politique européenne de l'environnement (IPEE). Il constitue un instrument essentiel pour attirer l'attention sur les avantages économiques mondiaux que procurent les zones humides en contribuant au maintien des ressources en eau et de la biodiversité, pour souligner l'augmentation du prix de l'eau et du coût de la perte de biodiversité imputables à la dégradation des écosystèmes de zones humides, et pour mettre en commun l'expertise scientifique, économique et politique nécessaire à la réalisation de mesures concrètes et à une action conjointe en faveur des zones humides.

### **Campagne de collecte de fonds**

27. La Coordinatrice a dirigé une campagne d'appel de fonds intitulée *Wetlands for Life* :

**La Campagne vise à récolter 4 millions de dollars sur trois ans et 11,5 millions sur cinq ans.**

28. La campagne a été lancée en novembre 2011 par lettre et courriel. Le premier groupe cible était constitué de particuliers fortunés auxquels 47 lettres personnalisées ont été envoyées. Une liste des besoins particuliers, préparée après consultations au sein du Secrétariat et avec le Président du GEST, a été jointe à la lettre et au dossier d'appel de fonds, qui comprenait un dépliant sur la collecte de fonds. Des opérations de recrutement de donateurs ciblant plusieurs fondations, des banques et des sociétés de gestion de patrimoine familial sont en cours, et de nouveaux appels aux dons sont adressés aux donateurs ayant manifesté de l'intérêt pour les projets.

29. Chaque donateur potentiel a reçu une lettre personnalisée, tenant compte de ses priorités et de ses intérêts en matière de zones humides, et suivant une approche à deux niveaux – un appel de financement à petite échelle figurant dans le corps de la lettre et constituant une première étape de l'engagement vis-à-vis du Secrétariat et des projets ou programmes requérant un soutien. Les demandes de fonds figurant dans ces courriers allaient de 5000 à 25 000 USD. Voici des exemples d'appels à petites subventions :

- Un petit don de **5000 USD** permet d'acheter une paire de jumelles, un appareil photo et un ordinateur portable, des outils essentiels pour la collecte de données et les enquêtes de 3 gestionnaires de sites de zones humides dans l'un des pays les moins avancés, ou d'acheter une barque permettant au gestionnaire du site d'étudier correctement le site ;
- **10 000 USD** permettent de donner une formation aux gestionnaires de sites de zones humides qui acquerront ainsi les compétences nécessaires pour élaborer des plans de gestion des sites, et partant assurer une meilleure gestion, entretien et remise en état du site de zones humides ;
- **20 000 USD** permettent de financer une Mission consultative Ramsar et d'envoyer une équipe pluridisciplinaire évaluer une zone humide en danger et élaborer un plan d'action pour aider le gestionnaire de la zone humide à lutter contre les pratiques préjudiciables aux zones humides ;

- **25 000 USD** permettent de financer un atelier de formation où les gestionnaires de zones humides, les principaux acteurs et les dirigeants communautaires acquerront des compétences en matière de planification de la sensibilisation du grand public et d'autres responsables à la valeur et à la protection des zones humides à des fins de leur utilisation plus rationnelle.
30. En pièce jointe à la lettre figurait une liste de dons plus importants pour montrer que la Convention a aussi besoin d'un soutien financier plus important : de 80 000 à 1 million USD. Les demandes de fonds plus importantes visaient à financer les projets/programmes suivants :
- 80 000 USD pour cofinancer le projet du GEST sur l'état des zones humides mondiales (5,3 millions USD étalés sur 5 ans pour financer l'ensemble du projet).
  - 100 000 USD pour financer cinq Missions consultatives Ramsar.
  - 200 000 USD pour financer les projets du Fonds de petites subventions (FPS).
  - 200 000 USD pour cofinancer les premières phases des travaux du projet sur l'eau et les zones humides dans le cadre de l'EEB, et 1,6 million USD sur trois ans pour financer l'ensemble du programme, notamment mettre au point des méthodologies, diffuser des informations, et donner des formations au niveau mondial.
  - 500 000 USD pour cofinancer les travaux au niveau mondial sur la Conservation des Mangroves dans la Région néotropicale, en Asie et en Afrique afin d'améliorer la sécurité alimentaire, de faire reculer l'érosion côtière, etc. Une demande de fonds à hauteur de 8 million USD sur quatre ans figurait aussi dans le résumé du projet. La dernière demande spéciale incluse dans la campagne de publipostage portait sur 1 million USD pour moderniser les systèmes actuels de gestion des données et des informations pour la Service d'information sur les sites Ramsar.
31. En plus de la campagne directe de publipostage, des contacts initiaux, secondaires et tertiaire ont été pris avec des entreprises, fondations, organisations internationales, banques mondiales, banques régionales, le Groupe de la Banque mondiale, des organisations caritatives, institutions des Nations Unies, fonds, fonds financiers et des sociétés de gestion de patrimoines, ainsi que des particuliers.
32. La campagne de publipostage a provoqué diverses réactions et trois Parties se sont dites intéressées à financer deux projets du GEST (EEB et États des zones humides mondiales) et le projet en faveur des mangroves africaines.
33. Des questions ont été posées sur les appareils photo et les ordinateurs portables dont les gestionnaires de zones humides ont besoin. À l'avenir, il faudra mentionner les sites spécifiques ayant de tels besoins avant de réitérer cette demande.
34. Un deuxième publipostage demandant des dons à 38 particuliers très fortunés s'est déroulé en mars 2012. Un tiers au moins de demandes plus ciblées seront envoyées par la poste,

seront faites par téléphone et, si des fonds sont disponibles pour les voyages, des réunions personnelles seront organisées. Un suivi régulier et stratégique est un aspect essentiel de la campagne.

### Avenir

35. La campagne décrite ci-dessus sera étendue pendant la période triennale à un plus large éventail de fondations, organisations caritatives, particuliers, institutions et banques, avec des propositions de projets plus élaborées. Il conviendra pour cela de travailler avec le GEST et d'autres experts du Secrétariat pour préparer des propositions vigoureuses et dépenser activement les fonds attribués à un projet. Les détails du projet doivent être inclus dans chaque proposition et la capacité du GEST de travailler avec la Coordinatrice est essentielle. Il convient de noter que le GEST a fait du renforcement des capacités l'une de ses grandes priorités, qui sera ajoutée à la liste des projets à financer.

### Réunir des fonds pour des Initiatives régionales

36. La Coordinatrice œuvre activement à la préparation d'une campagne de collecte de fonds, spécifiquement pour les Initiatives régionales. Les travaux vont de pair avec une analyse des lacunes en matière de structure et de mise en œuvre des neuf initiatives et six Centres régionaux. Les premières mesures ont consisté à réunir des informations sur Internet pour chacune des différentes initiatives dans le cadre d'une nouvelle activité appelée **Mobilisation de ressources : Appel de fonds**.
37. La deuxième action a consisté à envoyer des descriptions adéquates des Initiatives à des donateurs potentiels de façon à les faire connaître, à améliorer leur visibilité et les connaissances à leur sujet, et à promouvoir leur importance pour la mise en œuvre de la Convention.
38. Les donateurs avec lesquels des contacts ont été pris concernant les Initiatives régionales sont des fondations et des particuliers très fortunés. Ils ont demandé des détails sur les besoins financiers et les résultats spécifiques des Initiatives. Les Conseillers régionaux principaux ont demandé aux contacts des Initiatives de fournir des détails supplémentaires pour la collecte de fonds qui aideront la Coordinatrice à préparer le matériel sur les besoins de chaque Initiative qui sera présentée lors de la campagne.
39. Le troisième niveau d'action entreprise en faveur des Initiatives régionales repose sur la nécessité évoquée lors de la réunion régionale Afrique de disposer de lignes directrices pour la collecte de fonds. Un **guide pour la collecte de fonds** est en cours d'élaboration afin d'aider les Initiatives à : identifier des types de sources de financement dans leurs régions, donner des conseils sur la préparation d'un modèle de proposition de projet et sur la manière d'approcher les donateurs, etc. Un **projet de modèle de rapport aux donateurs** a été élaboré et sera intégré dans le Guide de la collecte de fonds.

### Futur

40. La Coordinatrice travaillera plus vigoureusement avec les Initiatives régionales au cours des deux prochains trimestres de 2012 et en 2013. Les activités de collecte de fonds actives en faveur de projets et de programmes spécifiques relevant des Initiatives régionales seront

renforcées après réception de l'analyse des lacunes des Initiatives régionales et des détails sur les projets, après définition des besoins budgétaires spécifiques de chacun d'entre eux (par ex. objectifs du projet, résultats escomptés, avec calendrier et budget) ainsi que des besoins en financement et résultats escomptés à plus long terme pour chaque Initiative. Le Guide de la collecte de fonds sera achevé et soumis à l'examen et aux commentaires des responsables de l'Initiative régionale plus tard en 2012.

### Fonds de petites subventions (FPS)

41. La collecte de fonds pour le Fonds de petites subventions a été largement privilégiée. Il a fallu identifier les donateurs et leur présenter le portefeuille de projets pour 2011, ainsi que les projets de 2010 qui n'avaient pas été financés, tandis qu'une demande de financement de la totalité du Fonds était soumise à certains donateurs.
42. Les projets ont été présentés à des entreprises telles que Unilever, Nestlé Waters, des programmes de responsabilité de l'entreprise, plusieurs fondations et autres organisations caritatives qui donnent des subventions au niveau mondial (par ex. les fondations Ford, Rockefeller ou MacArthur) ou au niveau régional (par ex. Tinker Foundation pour l'Amérique latine), à des gouvernements de pays riches, à des particuliers très fortunés, et à des sociétés de gestion du patrimoine familial. De nouvelles sources de financement ont été recherchées mais aucune n'a encore fourni de soutien financier direct à un projet du Fonds de petites subventions. Le financement incombe toujours à des pays membres (Norvège et Japon) tandis que huit projets ont été financés en dehors des portefeuilles 2010 et 2011.
43. Le Fonds de petites subventions figure aussi en qualité d'initiative spéciale sur la page *Appel de fonds* (Call for Funding) (en plus de son emplacement actuel avec démarches et description du Fonds) du site Internet Ramsar pour faciliter la collecte de fonds pour le FPS. Il a aussi été placé sous la rubrique Mobilisation de ressources pour faire plus facilement la distinction entre les contributions financières et le mécanisme de demande de subvention sur la page web.
44. Un texte d'une page a été préparé et inséré dans le dépliant d'appel de fonds pour mettre en valeur le FPS. Plus de 600 dépliants ont été distribués directement à des donateurs au cours de réunions importantes.
45. Les travaux avec les donateurs ont révélé que, s'ils sont enclins à subventionner le FPS, ils privilégient un financement lié et direct de projet à projet. La tendance actuelle chez les donateurs est de soutenir une idée, un programme ou une activité qui s'inscrit dans leurs propres objectifs, mission ou plan stratégique qu'il s'agisse d'un particulier, d'une entreprise, d'un gouvernement ou d'une organisation. Il leur est ainsi plus facile de rendre compte à leurs actionnaires et autres parties intéressées. Des demandes de financement non lié ont été faites pour le FPS mais aucune n'a été couronnée de succès.
46. Des travaux supplémentaires sont en cours pour revoir l'approche par portefeuille et classer à la place les propositions par thème. Il s'agirait de regrouper les projets qui poursuivent des objectifs et ont des résultats similaires de façon à faire coïncider chaque projet avec le programme, le thème ou la priorité d'un donateur particulier. Les donateurs avec lesquels nous avons pris contact ont indiqué qu'avant d'envisager de soutenir un

projet, ils examinent dans quelle mesure il s'inscrit dans leurs priorités (description du titre, résultats escomptés), dans quelle mesure le projet les aidera à atteindre leurs objectifs, et d'autres détails sur les résultats spécifiques et le calendrier budgétaire. Il faut noter que tout cela prend du temps surtout si la somme demandée est peu élevée. Les donateurs ne vont pas consacrer un temps considérable à examiner des projets qui ne dépassent pas 40 000 CHF (frais de transaction du donateur). De même, le Secrétariat Ramsar et les Parties contractantes ont consacré beaucoup d'efforts à de petits financements qui ont de moins en moins de chances de susciter l'intérêt des donateurs. L'examen du FPS permet de conclure que nous devons adopter une approche programmatique qui fait coïncider les intérêts et les priorités des donateurs et des pays bénéficiaires.

47. ***Futur*** : Présentation du FPS de diverses manières : par pays et par projet sur la base d'un thème général.

### Annexe 3 : L'avenir : Partenariats

1. Dans cette annexe, il est question du contexte futur pour les partenariats et leur utilisation dans le cadre de la Convention. L'information a été rassemblée au cours d'une série de discussions, au sein du Secrétariat, sur les orientations futures et le rôle des partenariats, discussions auxquelles la Présidente du GEST a également participé.
2. **Mission.** La mission<sup>3</sup> de la Convention sert de fondation pour toutes les activités en partenariat. Renforcer la capacité d'appliquer le Plan stratégique de la Convention et les résolutions est en fin de compte l'objet du programme pour les partenariats.
3. **Vision.** Le Secrétariat Ramsar, à l'occasion des célébrations du 40<sup>e</sup> anniversaire, a réfléchi à sa feuille de route pour les 40 prochaines années. Pour commencer, nous avons récapitulé les progrès accomplis en matière d'application depuis quatre décennies avant d'envisager le fonctionnement et l'application de la Convention pendant les 40 années à venir en mettant particulièrement l'accent sur le type de partenariat le mieux en mesure de soutenir l'application. Résultat de ces discussions, le Secrétariat s'est projeté 40 ans dans l'avenir et a réfléchi aux questions clés concernant l'environnement et les zones humides qui pourraient être les mêmes. À partir de là, on a identifié les domaines prioritaires à traiter en partenariat.
4. De ces discussions a émergé un éventuel but : « D'ici à 2051, les services vitaux fournis aux sociétés humaines par les zones humides [par le biais de l'eau] sont reconnus, maintenus, restaurés et utilisés de façon durable par les gouvernements (aux niveaux mondial/national/local), les communautés, l'industrie, le secteur privé, l'agriculture, l'économie et autres secteurs ». Il s'agit d'une version de travail à laquelle nous sommes parvenus durant des discussions sur les éventuelles directions futures pour le Secrétariat – la Vision 40+.
5. L'idée d'une **Vision 40+** est de fournir une feuille de route pour renforcer l'application effective du Plan stratégique 2009-2015 et les futurs plans stratégiques en tenant compte de l'état actuel et prévu de l'environnement mondial et de la situation économique et sociale. Les résultats des discussions sur la Vision 40+ ont permis de façonner le programme et les directions pour les partenariats.

#### **Faire correspondre les partenariats aux valeurs fondamentales, aux objectifs stratégiques et aux priorités opérationnelles**

6. L'idée des discussions du Secrétariat sur les éventuelles directions stratégiques pour la Convention dans les 40 prochaines années est née de la nécessité de fixer des priorités clés et des directions pour le programme pour les partenariats. Avec une nouvelle Coordonnatrice des partenariats, il était important d'envisager des directions et priorités clés pour un programme servant réellement les besoins des Parties contractantes.

---

<sup>3</sup> La mission de la Convention est la suivante : « La conservation et l'utilisation rationnelle des zones humides par des actions locales, régionales et nationales et par la coopération internationale, en tant que contribution à la réalisation du développement durable dans le monde entier. »

7. Le Secrétariat est en train de faire correspondre ses travaux sur les partenariats avec le Plan stratégique et avec les trois valeurs fondamentales identifiées dans le cadre du processus de la Vision 40+. Il s'agit :
8. ***Valeur fondamentale 1. Les zones humides sont une infrastructure naturelle clé pour les services écosystémiques.*** En conséquence, le travail primordial de la Convention, à l'avenir, est de garantir que les zones humides fournissent (et continuent de fournir) des services écosystémiques d'importance critique relatifs à l'eau (entre autres).
9. L'objectif stratégique de la valeur fondamentale 1 est d'intégrer la valeur des zones humides en tant qu'infrastructures naturelles fournissant des services écosystémiques d'importance critique relatifs à l'eau, entre autres, dans la politique nationale en matière d'économie, de développement et d'environnement. Les partenariats sont un mécanisme important permettant de renforcer ces travaux.
10. Sur la base de cette valeur fondamentale et de l'objectif stratégique, la priorité opérationnelle est définie comme suit : « sensibiliser, dans des cercles politiques/sociaux/privés choisis de manière stratégique, aux valeurs des zones humides en tant qu'infrastructures naturelles clés fournissant d'importants services écosystémiques relatifs à l'eau (entre autres) ».
11. Cette priorité opérationnelle comprend trois éléments principaux : a) qu'entend-on par « valeur » des zones humides; b) qui sont les « cercles politiques/médiatiques » qui seront ciblés; et c) quelle forme prendra cette initiative de sensibilisation. Certains partenariats ont déjà été formés dans le cadre de la Convention pour promouvoir la valorisation des zones humides. C'est également vrai en ce qui concerne les organes politiques ou les groupes de la société civile. Des efforts de renforcement dans le cadre de partenariats et de relations en collaboration permettront de profiter de l'expertise spéciale, de l'expérience, des réseaux et des efforts de sensibilisation à l'importance et à la valeur des écosystèmes de zones humides.
12. La valeur des zones humides dans ce cadre peut être caractérisée en fonction des services écosystémiques qu'elles fournissent, relatifs à l'eau (épuration de l'eau, recharge des eaux souterraines, appui aux systèmes alimentaires, stockage de l'eau, distribution de l'eau) ou autres (maîtrise des crues, appui à la diversité biologique, stockage du carbone, environnement culturel, loisirs, autres services économiques tels que création d'emplois et transport). Les partenariats peuvent fournir un apport additionnel et soutenir la valorisation des zones humides. En outre, des travaux plus approfondis dans ce domaine fourniront des informations précieuses pour la mobilisation des ressources, en particulier lorsqu'il s'agit de définir la motivation de la demande de ressources auprès de partenaires ou donateurs éventuels.
13. ***Valeur fondamentale 2. Les zones humides sont un élément clé d'autres programmes et conventions sur l'environnement et le développement durable.*** Les zones humides, comprises comme des infrastructures naturelles fournissant une diversité de services écosystémiques d'importance critique ont un rôle majeur à jouer dans la résolution d'autres problèmes de l'environnement et sont donc importantes

pour d'autres acteurs, programmes de développement et de gestion de l'environnement, régimes de santé, de sécurité et de conservation.

14. L'objectif stratégique de la valeur fondamentale 2 est de développer des partenariats sur la base de synergies précédemment identifiées afin a) de transmettre l'importance des zones humides, b) d'améliorer le profil de la Convention dans les cercles politiques et c) d'avoir accès à des ressources additionnelles (particulièrement dans le cadre de partenariats avec le secteur privé, des fonds, des banques et autres fondations).
15. La priorité opérationnelle pour la valeur fondamentale 2 et cet objectif stratégique serait d'identifier un certain nombre de domaines prioritaires en mesure de guider la sélection de partenaires potentiels. Les domaines suivants ont été identifiés comme priorités pour le programme des partenariats définies à travers l'expérience et les connaissances du Secrétariat :
  - i) zones humides/eau et agriculture;
  - ii) zones humides/eau et industries extractives/énergie;
  - iii) zones humides/eau et atténuation des changements climatiques (zones humides en tant que mécanismes de stockage du carbone) et adaptation à ces changements (services relatifs à l'eau);
  - iv) zones humides/eau et protection sociale (santé et prévention/gestion des catastrophes);
  - v) zones humides/eau et urbanisation;
  - vi) zones humides et gestion intégrée de l'eau (en recherchant des partenariats avec l'association internationale des décideurs de l'eau); et
  - vii) partenariats scientifiques (relatifs à de futurs programmes ou groupes tels que l'IPBES et/ou le Système mondial d'observation des zones humides – G-WOS).
16. ***Valeur fondamentale 3. Les zones humides apportent des contributions concrètes et mesurables aux sociétés humaines.*** L'objectif stratégique de cette valeur fondamentale est d'éclaircir le lien entre des zones humides en bon état et la quantité et la qualité de l'eau nécessaires ainsi que la distribution de l'eau à différents groupes d'utilisateurs (le lien « zones humides-eau »).
17. La priorité opérationnelle de cette valeur fondamentale est de développer de l'information et des outils pour mesurer l'aspect zones humides du lien zones humides-eau.
18. Quatre initiatives principales ont été identifiées comme priorités :
  - i) promouvoir la synthèse TEEB (L'économie des écosystèmes et de la biodiversité) sur l'eau et les zones humides actuellement en préparation, qui aidera à valoriser les zones humides et à mieux refléter le lien zones humides-eau;
  - ii) donner la priorité au développement du mécanisme G-WOS en cherchant les ressources nécessaires, peut-être dans le cadre d'un partenariat;

- iii) promouvoir le lien zones humides-eau dans les efforts actuels d'établissement de l'IPBES; et
  - iv) conduire une étude pour rassembler des informations et un certain nombre d'études de cas régionales sur le lien zones humides-eau en tant qu'outil préliminaire pour sensibiliser et mettre en valeur la pertinence de ce lien.
19. Suite à la collecte et au rassemblement d'informations disponibles pour un rapport TEEB sur les zones humides et l'eau, d'autres travaux sur l'économie des zones humides sont fortement recommandés. Une fois encore, les partenariats pourraient jouer un rôle important dans la réalisation du but stratégique et des priorités en travaillant à l'élaboration d'outils, dans le contexte des priorités de partenariat indiquées plus haut, pour mesurer et indiquer les avantages des zones humides pour les sociétés humaines.

Tableau résumé des valeurs fondamentales

<b>Vision/valeurs fondamentales</b>	Vision : garantir, par les travaux de la Convention, des Parties et organes, que des services vitaux fournis aux sociétés humaines par les zones humides, par le biais de l'eau, sont reconnus, maintenus, restaurés et utilisés durablement par les gouvernements (aux niveaux mondial/national/local), les communautés, l'industrie, le secteur privé, l'agriculture, etc.		
	<b>Valeur fondamentale 1</b>	<b>Valeur fondamentale 2</b>	<b>Valeur fondamentale 3</b>
	Les zones humides en tant qu'infrastructures naturelles clés fournissant des services écosystémiques	Les zones humides en tant qu'éléments clés d'autres régimes environnementaux	La conservation des zones humides en tant que contribution bénéfique concrète et mesurable aux sociétés humaines
<b>Objectifs stratégiques</b>	Inscrire la valeur des zones humides en tant qu'infrastructures naturelles fournissant des services essentiels dans les politiques nationales, économiques, de développement et environnementales	Élaborer des partenariats sur la base de synergies précédemment identifiées afin a) de transmettre l'importance des zones humides, b) d'améliorer le profil de la Convention dans les cercles politiques, c) d'obtenir un accès à des ressources additionnelles	Éclaircir le lien entre, d'une part, des zones humides en bonne santé et, d'autre part, la quantité et la qualité de l'eau
<b>Priorités opérationnelles</b>	Sensibiliser dans des cercles politiques/médiatiques choisis de manière stratégique à la valeur des zones humides en tant qu'infrastructures naturelles clés fournissant d'importants services écosystémiques relatifs à l'eau (entre autres). Services relatifs à l'eau identifiés. Interlocuteurs cibles à identifier.	Identifier un certain nombre de domaines prioritaires en mesure de guider le choix de partenaires potentiels. Sept domaines prioritaires identifiés.	Élaborer des informations et des outils pour mesurer l'aspect zones humides du lien zones humides-eau. Quatre outils prioritaires identifiés.